

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID
FACULTAD DE GEOGRAFÍA E HISTORIA



TESIS DOCTORAL

**El modelo neoliberal de mercado laboral y la
reproducción social de la fuerza de trabajo. El caso de la
industria maquiladora de exportación en México**

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR

PRESENTADA POR

Roberto Fernando García Ramírez

Directores

**Jorge Orcar Fonseca Castro
María Esther del Campo García**

Madrid, 2018



UNIVERSIDAD COMPLUTENSE
MADRID

**EI MODELO NEOLIBERAL DE MERCADO LABORAL Y LA
REPRODUCCIÓN SOCIAL DE LA FUERZA DE TRABAJO. EL CASO DE LA
INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN EN MÉXICO**

Autor: ROBERTO FERNANDO GARCÍA RAMÍREZ

Directores: Dr. JORGE ORCAR FONSECA CASTRO

Dra. MARÍA ESTHER DEL CAMPO GARCÍA

FACULTAD DE GEOGRAFÍA E HISTORIA



UNIVERSIDAD COMPLUTENSE
MADRID



FUNDACIÓN
INSTITUTO UNIVERSITARIO DE INVESTIGACIÓN
JOSÉ ORTEGA Y GASSET

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID
FACULTAD DE GEOGRAFÍA E HISTORIA
INSTITUTO UNIVERSITARIO DE INVESTIGACIÓN
ORTEGA Y GASSET

DOCTORADO EN AMÉRICA LATINA CONTEMPORÁNEA

Tesis Doctoral

**EL MODELO NEOLIBERAL DE MERCADO LABORAL Y LA
REPRODUCCIÓN SOCIAL DE LA FUERZA DE TRABAJO**

El caso de la industria maquiladora de exportación en México

ROBERTO FERNANDO GARCÍA RAMÍREZ

Directores de la tesis:

Dr. JORGE ORCAR FONSECA CASTRO (UCM)

Dra. MARÍA ESTHER DEL CAMPO GARCÍA (UCM)

Madrid, 2016

INDICE TEMÁTICO

ABSTRACT	19
RESUMEN	25
INTRODUCCIÓN	31
<u>CAPÍTULO I. MARCO ANALÍTICO: CONDICIONES DE VIDA, REPRODUCCIÓN SOCIAL DE LA FUERZA DE TRABAJO Y MERCADO LABORAL CAPITALISTA</u>	37
1. LA EXPLICACIÓN NEOCLÁSICA DEL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO LABORAL	40
1.1 <i>LA ELECCIÓN RACIONAL</i>	40
1.2 <i>EL TRABAJO EN FUNCIÓN DE LA PRODUCCIÓN</i>	41
1.3 <i>LA TEORÍA DEL CAPITAL HUMANO</i>	43
1.3.1 <u>Capacitación y diferencias salariales</u>	43
1.3.2 <u>Tipos de formación y rotación del trabajo</u>	46
1.3.3 <u>La familia y la participación en el mercado laboral</u>	47
1.4 <i>LA TEORÍA ECONÓMICA NEOINSTITUCIONALISTA</i>	48
1.4.1 <u>La racionalidad limitada</u>	49
1.4.2 <u>Cambio institucional</u>	49
1.4.3 <u>El mercado de trabajo</u>	51
1.4.4 <u>Diferencias internacionales</u>	51
1.5 <i>RECAPITULANDO</i>	52
2. TEORÍAS DE LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO LABORAL	54
2.1 <i>LA TEORÍA DEL MERCADO DUAL DE TRABAJO</i>	55
2.2 <i>LA ESCUELA DE ECONOMÍA POLÍTICA RADICAL AMERICANA</i>	57
2.3 <i>LA ESCUELA DE LA SEGMENTACIÓN DE CAMBRIDGE</i>	61
2.4 <i>RECAPITULANDO</i>	63
3. LOS ESTUDIOS FEMINISTAS DEL EMPLEO	65
3.1 <i>EL PATRIARCADO</i>	66
3.2 <i>ENFOQUE DE GÉNERO</i>	67
3.3 <i>LA ECONOMÍA FEMISTA INTEGRADORA</i>	70
3.3.1 <u>La reproducción de la fuerza de trabajo</u>	72
3.3.2 <u>La dinámica de la reproducción de la fuerza de trabajo</u>	76
3.4 <i>LA ECONOMÍA FEMINISTA Y LAS TEORÍAS DE LA SEGMENTACIÓN</i>	78
3.4.1 <u>Trabajadores del segmento primario superior</u>	79
3.4.2 <u>Trabajadores del segmento primario inferior</u>	80
3.4.3 <u>Trabajadores del segmento secundario</u>	81
3.4.4 <u>Movilidad entre segmentos laborales</u>	82
3.5 <i>LÍMITES DEL MODELO DE LA REPRODUCCIÓN SOCIAL, ECONOMÍA FEMINISTA DE RUPTURA Y EL TRABAJO DE CUIDADOS</i>	85
4. TEORÍA ESTRUCTURALISTA Y LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO LABORAL	88
4.1 <i>LA VISIÓN CENTRO-PERIFERIA</i>	89

4.1.1 Heterogeneidad estructural	91
4.2 LAS IDEAS DEL NEODESARROLLISMO	93
4.3 TRABAJO INFORMAL	97
4.3.1 Corriente normativa	97
4.3.2 Corriente organizacional	98
4.4 EL MARCO ANALITICO DE LA REPRODUCCIÓN SOCIAL DE LA FUERZA DE TRABAJO Y LOS APORTES DEL ESTRUCTURALISMO LATINOAMERICANO	100
4.5 EL MARCO ANALÍTICO DE LA REPRODUCCIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO Y LA MAQUILA	104

CAPÍTULO II. ANTECEDENTES: DINÁMICA CAPITALISTA CENTRO-PERIFERIA EN LA POSTGUERRA, CAMBIO ESTRUCTURAL Y CONDICIONES DE REPRODUCCIÓN SOCIAL DE LA FUERZA

DE TRABAJO	107
1. EL SISTEMA GATT-BRETTON WOODS, LA DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO Y LA DEMANDA MUNDIAL	109
2. EL PATRÓN DE ACUMULACIÓN FORDISTA EN LOS CENTROS ECONÓMICOS Y LA REPRODUCCIÓN SOCIAL DE LA FUERZA DE TRABAJO	111
2.1 MERCADO, RELACIONES LABORALES Y SALARIALES	111
2.1.1 Innovación tecnológica y segmentación productiva	113
2.2 ESTADO REGULACIÓN DE LA EXPLOTACIÓN SALARIO INDIRECTO Y SEGMENTACIÓN LABORAL	114
2.3 LA FAMILIA Y EL TRABAJO DOMÉSTICO	116
3. CRIS DEL MODELO GATT-BRETTON WOODS	119
4. PATRÓN FORDISTA Y CRISIS INTERNA DE ACUMULACIÓN	121
4.1 MERCADO, PRODUCTIVIDAD Y LUCHA DE CLASES	121
4.1.1 Innovación tecnológica y la demanda inestable	123
4.2 LA CRISIS DE LOS ESTADOS KEYNESIANOS Y LAS PRESIONES SOBRE LA REPRODUCCIÓN SOCIAL DE LA FUERZA DE TRABAJO	123
4.3 FAMILIA, TRABAJO DOMÉSTICO Y NUEVOS CONFLICTOS EN EL PROCESO REPRODUCTIVO DE LA FUERZA DE TRABAJO	125
4.4 NUEVAS RELACIONES LABORALES Y FLEXIBILIDAD PRODUCTIVA Y LABORAL	127
5. AMÉRICA LATINA, MÉXICO Y LA SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES	130
5.1 EL ESTADO BUROCRÁTICO-AUTORITARIO MEXICANO	131
5.1.1 El subsidio agrícola y campesino de la industrialización	132
5.1.2 El modelo autoritario y las relaciones laborales	133
5.1.3 Estado y las relaciones fiscales	135
5.2 MERCADO, COMPETENCIA OLIGOPÓLICA Y HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL	136
5.2.1 Heterogeneidad productiva	137

5.3 FAMILIA, TRABAJO DOMÉSTICO Y REPRODUCCIÓN SOCIAL DE LA FUERZA DE TRABAJO	138
6. CRISIS DEL MODELO DE LA ISI	140
6.1 ESTADO BUROCRÁTICO Y LOS MOVIMIENTOS SOCIALES	140
6.1.1 La crisis agrícola y del modelo primario exportador	141
6.1.2 Relaciones fiscales del Estado en la crisis	142
6.1.3 La ruptura de la relación salarial	143
6.2 EL MERCADO PROTECCIONISTA Y LA OLIGARQUÍA RENTISTA	144
6.2.1 La crisis y el mercado de trabajo	145
6.3 FAMILIA TRABAJO DOMÉSTICO Y REPRODUCCIÓN SOCIAL DE LA FUERZA DE TRABAJO	148
 <u>CAPITULO III. LAS CARACTERISTICAS DE LA DEMANDA DE TRABAJO EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN MEXICANA</u>	 151
1. NACIMIENTO Y EXPANSIÓN DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA EN LA ECONOMÍA MEXICANA: POLÍTICAS Y CONTEXTO MACROECONÓMICO	152
<u>La transformación del Estado burocrático-autoritario y la relación salarial</u>	152
<u>Políticas de inversión</u>	154
<u>Contexto macroeconómico</u>	156
1.1 LA INDUSTRIA MAQUILADORA DURANTE LA ISI	159
1.2 LA INDUSTRIA MAQUILADORA CRISIS Y CAMBIO ESTRUCTURAL	162
1.2.1 La maquila de exportación y el TLCAN	165
2. LOS ESTUDIOS DE LA MAQUILA EN MÉXICO (EL DEBATE CENTRAL)	168
2.1 LA VISIÓN DEL ESCALAMIENTO INDUSTRIAL	170
2.1.1 El escalamiento industrial en la maquila mexicana	170
2.1.2 El mercado de trabajo y el escalamiento industrial	173
2.2 VISIÓN DE LA DIVERGENCIA PRODUCTIVA	174
2.2.1 Modelo de industrialización y esquema neoliberal	175
2.2.2 Composición técnica de la maquila y las relaciones laborales	177
3. CARACTERISTICAS PRODUCTIVAS DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA EN MEXICO: PAPEL EN EL ENTRAMADO PRODUCTIVO Y CONDICIONES DE SEGMENTACIÓN	180
3.1 SEGMENTACIÓN PRODCUTIVA DETERMINADA POR EL TAMAÑO DE LOS ESTABLECIMIENTOS	180
3.1.1 Origen de la inversión	182
3.1.2 Capital fijo y condiciones tecnológicas	183
3.1.3 Cambios en la organización productiva	185
3.1.4 Investigación y desarrollo tecnológico	186
3.1.5 Producción, valor agregado y sus componentes	187
3.1.6 Encadenamientos productivos	189

3.2 <i>SEGMENTACIÓN PRODUCTIVA SEGÚN ESPECIALIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN</i>	190
<u>3.2.1 Comercio exterior y especialización productiva</u>	195
3.3 <i>SEGMENTACIÓN Y CONCENTRACIÓN TERRITORIAL DE LAS MAQUILADORAS</i>	197
3.4 <i>RESULTADOS</i>	200
<u>3.4.1 Segmentación productiva interna en la maquila, según las características productivas</u>	200
<u>3.4.2 Papel de la maquila en el aparato productivo mexicano y segmentación de la industria</u>	201
4. SEGMENTACIÓN DEL EMPLEO Y CONDICIONES LABORALES EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA	203
4.1 <i>SEGMENTACIÓN Y CONDICIONES LABORALES SEGÚN EL TAMAÑO DE LOS ESTABLECIMIENTOS</i>	204
<u>4.1.1 Segmentación laboral y nivel ocupacional</u>	205
<u>4.1.2 Rotación externa de la mano de obra</u>	205
<u>4.1.3 Educación y capacitación de la fuerza de trabajo</u>	207
<u>4.1.4 Productividad laboral</u>	208
<u>4.1.5 Sueldos y salarios</u>	209
<u>4.1.6 Representación sindical y términos de contratación</u>	212
4.2 <i>SEGMENTACIÓN LABORAL DETERMINADA POR LA ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA</i>	216
<u>4.2.1 Nivel ocupacional</u>	217
<u>4.2.2 Productividad por especialización productiva</u>	217
<u>4.2.3 Remuneraciones</u>	218
4.3 <i>SEGMENTACIÓN LABORAL Y CONCENTRACIÓN GEOGRÁFICA</i>	219
4.4 <i>SEGMENTACIÓN CON BASE EN EL GÉNERO DE LOS TRABAJADORES</i>	221
<u>4.4.1 Género y nivel ocupacional</u>	221
<u>4.4.2 Género y rotación externa</u>	225
<u>4.4.3 Género y educación</u>	225
<u>4.4.4 Género, sueldos y salarios</u>	225
<u>4.4.5 Género y representación sindical</u>	227
4.5. <i>RESULTADOS</i>	228
5. CONCLUSIONES: LA DEMANDA DE TRABAJO DE LA IME, PAPEL EN EL ENTRAMADO PRODUCTIVO Y EL CONFLICTO SALARIO-BENEFICIO DE LA INDUSTRIA MEXICANA	230
 <u>CAPÍTULO IV. CARACTERÍSTICAS DE LA OFERTA DE TRABAJO: ABUNDANCIA RELATIVA DE MANO DE OBRA Y CONDICIONES DE REPRODUCCIÓN SOCIAL BAJO EL NUEVO PATRÓN DE ACUMULACIÓN</u>	 237
1. ABUNDANCIA RELATIVA DE LA FUERZA DE TRABAJO, DIVISIÓN DEL TRABAJO DOMÉSTICO Y TRABAJO GLOBAL	239

1.1 ALTERACIONES DE LAS CARACTERÍSTICAS DE LA POBLACIÓN OCUPADA EN EL MERCADO DE TRABAJO	239
1.1.1 Sectores de actividad económica y empleo informal amplio	243
1.2 DIVISIÓN DEL TRABAJO DOMÉSTICO Y TRABAJO GLOBAL DE LA SOCIEDAD	247
2. TRANSFORMACIÓN ECONÓMICA, DINÁMICA Y POLÍTICAS DEMOGRÁFICAS	251
2.1 CRECIMIENTO DEMOGRÁFICO Y POLÍTICAS POBLACIONALES	251
2.2 PATRONES DE CONCENTRACIÓN REGIONAL Y POLÍTICAS MIGRATORIAS	254
2.2.1 Flujos migratorios internos	254
2.2.2 Flujos migratorios externos	256
2.3 DINÁMICA DEMOGRÁFICA Y RELACIONES EN LA FRONTERA NORTE DE MÉXICO	259
3. LA CRISIS DEL ESTADO BUROCRÁTICO-AUTORITARIO. GASTO PÚBLICO Y RESPONSABILIDADES DE REPRODUCCIÓN	263
3.1 EVOLUCIÓN DE LOS GASTOS Y LOS INGRESOS PÚBLICOS TOTALES	264
3.1.1 Gasto público según funcionalidad	268
3.1.2 Gasto público según su clasificación económica	269
3.2 LA REDUCCIÓN DEL ESTADO Y EL GASTO EN EDUCACIÓN	270
3.2.1 Reducción del Estado y niveles educativos de la fuerza de trabajo	272
3.3 NUEVO ENFOQUE ESTATAL, SEGURIDAD SOCIAL Y SISTEMA DE SALUD PÚBLICA	275
3.3.1 Acceso a seguridad social y servicios de salud para la población en el nuevo esquema de acumulación	278
4. CAMBIO ESTRUCTURAL, BIENESTAR Y MOVILIDAD SOCIAL DE LAS FAMILIAS	281
4.1 CAMBIO ESTRUCTURAL Y MODIFICACIONES SOCIODEMOGRÁFICAS DE LOS HOGARES	282
4.2 REESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA, DISTRIBUCIÓN Y COMPOSICIÓN DE LOS INGRESOS DE LOS HOGARES	283
4.2.1 Distribución del ingreso de los hogares	283
4.2.2 Estructura del ingreso de las familias	286
4.3 MODELO DE ACUMULACIÓN NEOLIBERAL Y BIENESTAR DE LAS FAMILIAS	289
5. DISCUSIÓN Y CONSIDERACIONES FINALES: LA OFERTA Y LA DEMANDA DE TRABAJO EN LA IME	296
5.1. MERCADO LABORAL, EMPLEO MAQUILADOR Y LAS CARACTERÍSTICAS DE REPRODUCCIÓN SOCIAL DE SU FUERZA DE TRABAJO EN LA ISI	297
5.1.1 El conflicto salario-beneficio de la IME a lo largo de la ISI	298
5.1.2 Características de la fuerza de trabajo	298

<u>5.1.3 El Estado y las condiciones de las familias en las ciudades fronterizas</u>	300
5.2 CAMBIO DE PARADIGMA ECONÓMICO Y NUEVAS CONDICIONES DE REPRODUCCIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO DE LA MAQUILA	301
<u>5.2.1 Cambio estructural y conflicto salario beneficio</u>	302
<u>5.2.2 Cambio estructural y características de la fuerza de trabajo</u>	303
<u>5.2.3 Contracción del Estado nuevo enfoque de gasto social y condiciones de vida del modelo maquilador</u>	304
<u>5.2.4 Crisis de la IME (2001) y condiciones actuales frente a la crisis</u>	306
 <u>V. CONCLUSIONES GENERALES</u>	 309
 BIBLIOGRAFÍA	 313
ANEXOS	331

INDICE DE CUADROS

Capítulo II

<u>Cuadro 2.1</u> Elementos de cohesión internacional	113
---	-----

Capítulo III

<u>Cuadro 3.1</u> IME: número de establecimientos según tamaño (1999-2004)	181
<u>Cuadro 3.2</u> IME: porcentaje de establecimientos maquiladores de exportación por años de operación y según tamaño (2004)	181
<u>Cuadro 3.3</u> IME: características productivas de los establecimientos según tamaño (1997-2000)	183
<u>Cuadro 3.4</u> IME: remuneraciones promedio mensuales del personal ocupado, por nivel ocupacional y tamaño de establecimiento (2004)	211
<u>Cuadro 3.5</u> IME: índice de feminidad por nivel ocupacional y según tamaño del establecimiento (2004)	223
<u>Cuadro 3.6</u> IME: remuneraciones de las trabajadoras como proporción de los varones, según nivel ocupacional y según tamaño del establecimiento (2004)	226

Capítulos IV

<u>Cuadro 4.1</u> México: porcentaje de población ocupada según sexo y sector de actividad	245
<u>Cuadro 4.2</u> México: ingresos totales por origen, porcentaje del total según estrato (2012)	287
<u>Cuadro 4.3</u> México: porcentaje de la población en pobreza por dimensión del ingreso (1990-2012)	292

INDICE DE GRÁFICOS

Capítulo III

<u>Gráfico 3.1</u> México: tasa de crecimiento PIB real y PIB per cápita (1960-2010)	157
<u>Gráfico 3.2</u> México: número de empleos con seguridad social (1960-2010)	157
<u>Gráfico 3.3</u> México: salario mínimo general e inflación anual (1973-2015)	158
<u>Gráfico 3.4</u> México: composición de las exportaciones, petróleo y manufacturas (1980-2015)	164
<u>Gráfico 3.5</u> México: participación del PIB manufacturero y de la IME en el total (1980-2003)	166
<u>Gráfico 3.6</u> México: participación de la manufactura y maquila en la población ocupada (1983-2003)	167
<u>Gráfico 3.7</u> IME: número de establecimientos (1974-2006)	180
<u>Gráfico 3.8</u> IME: componentes de la producción (1990-2004)	187
<u>Gráfico 3.9</u> IME: componentes del valor agregado (1990-2006)	188
<u>Gráfico 3.10</u> IME: participación de los establecimientos según producto (1990-2006)	191
<u>Gráfico 3.11</u> IME: participación en la generación de valor agregado según producto (1990-2006)	192
<u>Gráfico 3.12</u> IME: participación en el valor agregado por Estado (2006)	198
<u>Gráfico 3.13</u> IME: número de trabajadores ocupados, promedio anual (1974-2006)	204
<u>Gráfico 3.14</u> IME: índice de productividad del trabajo base, IME y manufactura (1990-2004)	209
<u>Gráfico 3.15</u> IME: remuneraciones mensuales promedio por trabajador ocupado según nivel educacional (1990-2006)	210
<u>Gráfico 3.16</u> IME: participación del personal ocupado según producto (1990-2006)	216
<u>Gráfico 3.17</u> IME: personal ocupado estados fronterizos y no fronterizos (1990-2006)	220
<u>Gráfico 3.18</u> IME: obreros según sexo, participación porcentual (1975-2006)	222
<u>Gráfico 3.19</u> IME: índice de feminidad de los obreros según localización regional (1990-2006)	224
<u>Gráfico 3.20</u> IME: salarios reales, obreras/obrerros según su localización regional (1997-2006)	226

Capítulo IV

<u>Gráfico 4.1</u> México: PEA y PO según sex (1992-2014)	240
<u>Gráfico 4.2</u> México: porcentaje de población ocupada por sector de actividad económica (1980-2012)	244
<u>Gráfico 4.3</u> México: participación del empleo asegurado en el IMSS según sector de actividad (1998-2015)	246
<u>Gráfico 4.4</u> México: promedio de horas de trabajo no remunerado según sexo	

(2010)	249
<u>Gráfico 4.5</u> México: proporción del PIB del valor agregado del trabajo no remunerado (2003-2014)	250
<u>Gráfico 4.6</u> México: población total por grupo de edad (1950-2010)	253
<u>Gráfico 4.7</u> México: población por ámbito de residencia (1950-2010)	255
<u>Gráfico 4.8</u> México: población de origen mexicano residente en EUA (1950-2010)	257
<u>Gráfico 4.9</u> México: gasto público como porcentaje del PIB (1997-2010)	265
<u>Gráfico 4.10</u> México: ingreso público totales como porcentaje del PIB (1977-2008)	266
<u>Gráfico 4.11</u> México: ingresos presupuestales del gobierno federal, porcentaje del total de ingresos público (1977-2008)	267
<u>Gráfico 4.12</u> México: porcentaje de los gastos federales según clasificación funcional (1935-2012)	269
<u>Gráfico 4.13</u> México: gasto público por clasificación económica, porcentaje del PIB (1980-2002)	270
<u>Gráfico 4.14</u> México: gasto federal por estudiante, proporción del PIB per cápita según nivel educativo (1980-2010)	271
<u>Gráfico 4.15</u> México: tasa de crecimiento de alumnos matriculados (1970-2012)	272
<u>Gráfico 4.16</u> México: gasto público en salud por población objetivo, porcentaje del PIB (1977-2012)	277
<u>Gráfico 4.17</u> México: porcentaje de población con acceso a servicios de salud (1970-2012)	279
<u>Gráfico 4.18</u> México: porcentaje de hogares en pobreza por dimensión del ingreso (1992-2012)	291
<u>Gráfico 4.19</u> México: porcentaje de la población según carencias sociales (1990-2014)	293

INDICE ANEXOS

Anexo 1

<u>Cuadro 1.</u> IME: distribución relativa del capital de los establecimientos por condición de subsidiario y origen de capital, según tamaño (1999-2001)	331
<u>Cuadro 2.</u> IME: distribución relativa del valor de la maquinaria y equipo en operación, por tipo y según tamaño (1998-2004)	332
<u>Cuadro 3.</u> IME: establecimientos que implementaron métodos o técnicas en el proceso productivo por principal método o técnica implementada y tamaño. Participación porcentual (2004)	333
<u>Cuadro 4.</u> IME: distribución relativa de la materia prima consumida en el proceso por año y origen del mercado, según establecimiento (1997-2000)	333
<u>Cuadro 5.</u> IME: distribución de los ingresos por fuente, según tamaño de los establecimientos (2000)	334
<u>Cuadro 6.</u> IME: exportaciones (1990-2006)	334
<u>Cuadro 7.</u> IME: trabajadores que laboran en los establecimientos por nivel ocupacional, según tamaño. Participación del total sectorial y del total por tamaño (2004)	335
<u>Cuadro 8.</u> IME: porcentaje de trabajadores por rango de antigüedad en el empleo según tamaño, sexo y nivel ocupacional (2001)	336
<u>Cuadro 9.</u> IME: establecimientos que impartieron capacitación a sus trabajadores por contenido temático y nivel ocupacional. Participación porcentual (2004)	337
<u>Cuadro 10.</u> México: comparación de remuneraciones y salarios promedio, industria maquiladora, manufacturera y salario mínimo general (1994-2005)	337
<u>Cuadro 11.</u> IME: participación de obreros sindicalizados y no sindicalizados por tipo de contratación según establecimiento (199-2004)	338
<u>Cuadro 12.</u> IME participación de trabajadores sindicalizados por tamaño y según central obrera a la que pertenece su sindicato (1999-2004)	339
<u>Cuadro 13.</u> IME: salarios promedio diario en pesos por persona ocupada y según especialización productiva (1994-2005)	340
<u>Cuadro 14.</u> IME: porcentaje de trabajadores por nivel educativo, según nivel ocupacional y tamaño de establecimiento (2001)	341
<u>Gráfica 1.</u> IME: índice de feminidad de los obreros según especialidad productiva (1990-2006)	343
<u>Gráfica 2.</u> IME: remuneraciones reales de las obreras como proporción del salario de los obreros (1997-200)	343

Anexo 2

<u>Cuadro 1.</u> México: porcentaje de la población que participa en el trabajo doméstico según sexo y tipo de actividad (2002-2014)	344
--	-----

<u>Cuadro 2.</u> México: gasto nacional en educación según origen de los recursos (1990-2010)	345
<u>Cuadro 3.</u> México: distribución porcentual de la población de 15 y más años por nivel educativo, según sexo (1960-2010)	346
<u>Cuadro 4.</u> México distribución porcentual de la población derechohabiente, por lugar donde acude a servicio médico para cada institución de derechohabiencia	347
<u>Cuadro 5.</u> México distribución porcentual por tipo de afiliación a los servicios de salud (2013)	348
<u>Cuadro 6.</u> México: promedios de las características sociodemográficas y económicas de los hogares y sus integrantes según tamaño de localidad (2012)	349
<u>Cuadro 7.</u> México: distribución del ingreso según deciles (1950-2012)	350
<u>Cuadro 8.</u> México: ingresos de los hogares por transferencias según origen y estrato de los hogares (2012)	351
<u>Cuadro 9.</u> México: porcentaje de la población en pobreza por monto del ingreso (1990-2012)	352
<u>Cuadro 10.</u> México: porcentaje de la población con carencias sociales (1990-2010)	353
<u>Gráfica 1.</u> Pirámide de población, 2010	355
<u>Mapa 1.</u> México categoría migratoria por entidad federativa (1985-1990)	357
<u>Mapa 2.</u> México categoría migratoria por entidad federativa (1995-2000)	359
<u>Mapa 3.</u> México categoría migratoria por entidad federativa (2005-2010)	361
<u>Mapa 4.</u> EUA: población nacida en México por región de residencia (1970)	363
<u>Mapa 5.</u> EUA: población nacida en México por región de residencia (2010)	365

SIGLAS YABREVIATURAS

ALTEX:	Programa para Empresas Altamente Exportadoras
BANCOMEXT:	Banco de Comercio Exterior
BM:	Banco Mundial
CAFN:	Comisión de Asuntos para la Frontera Norte
CANACINTRA:	Cámara Nacional de la Industria de la Transformación
CEFP:	Centro de Estudios de las Finanzas Públicas
CEPAL:	Comisión económica para América Latina y el Caribe
CONAPO:	Consejo Nacional de Población
CONCANACO:	Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo
CONEVAL:	Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social
COPARMEX:	Confederación Patronal de la República Mexicana
CROC:	Central Revolucionaria de Obreros y Campesinos
CROM:	Confederación Regional de Obreros Mexicanos
CTM:	Confederación de Trabajadores de México
FMI:	Fondo Monetario Internacional
GATT:	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (siglas en inglés)
IED:	Inversión Extranjera Directa
IME:	Industria Maquiladora de Exportación
IMSS:	Instituto Mexicano del Seguro Social
INEGI:	Instituto Nacional de Geografía y Estadística
INMEX:	Industria Manufacturera Maquiladora y de Servicios de Exportación
ISI:	Industrialización por Sustitución de Importaciones
ISSSTE:	Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado

NAFIN:	Nacional Financiera
OCDE:	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
OIT:	Organización Mundial del Trabajo
PEA:	Población Económicamente Activa
PEMEX:	Petróleos Mexicanos
PIB:	Producto Interno Bruto
PIF:	Programa de Industrialización de la Frontera
PITEX:	Programa de Importación Temporal para la Exportación
PO:	Población ocupada
PREALC:	Programa Regional de Empleo para América Latina
RFT:	Reproducción de la Fuerza de Trabajo
SHCP:	Secretaría de Hacienda y Crédito Público
SIC:	Secretaría de Industria y Comercio
SP:	Servicios Públicos
SSA:	Secretaria de Salubridad y Asistencia
STyPS:	Secretaria del Trabajo y Previsión Social
TD:	Trabajo Doméstico
TLCAN:	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
TM:	Trabajo Mercantil
VA:	Valor agregado

THE NEOLIBERAL LABOR MARKET MODEL AND THE WORKFORCE SOCIAL REPRODUCCIÓN. THE CASE OF MAQUILADORA EXPORT INDUSTRY IN MÉXICO

ABSTRACT

The labor and productive transformation that occurred in the last decades in the context of the liberalization of the economy in Mexico was the result of the crisis of the import substitution industrialization (ISI) model. The change was based on the application of neoliberal measures of transformation and productive specialization for the increase of exports, resulting in the flexibilization of labor relations and giving the market greater power to regulate wages and solve labor market imbalances (Moreno-Brid y Ros, 2004).

The ISI accumulation model was based on the expansion of the domestic market and its collapse generated a series of foreign adjustment policies and caused a shift to export production in response to the reduction of the domestic market. The first attempt to change to a model with an exporting profile was the increase in the sale of oil abroad. The second was based on encouraging the growth of manufacturing exports. Since then, the main driver of economic growth in Mexico has been the export maquiladora industry (IME) (Guillen, 2013).

This research analyzes the labor market of the IME starting from the schema of the feminist labor market economy, which includes all the sources of provisioning of families that define the global work of the economy. The objective is to clarify how the division of domestic labor between the genders creates differences in the labor force and how the capital takes advantage of these characteristics to improve the level of profit of the maquiladora sector and, therefore, to delineate the new working conditions that generates the new Neoliberal model of industrialization - as described in chapter I - and its impact on the well-being of families.

The element that gives coherence to the analysis is the social reproduction of the labor force that includes the global work of society carried out in three different spheres: market, state and family. The configuration of the three spheres shapes the household income package and determines the living conditions induced by the labor demand of the maquiladora sector. The IME is a productive sector that coexists with two economic models, the ISI model and the neoliberal scheme, therefore, the research is structured in

two moments: 1) during the import substitution (1965-1980); and 2) through the transformation of production and current conditions (1980-2010).

The document is divided into four chapters:

In chapter I a theoretical model is structured that focuses the analysis on the reproduction of the labor force, covering the supply and the demand of work in a dynamic way to explain the imbalances within the labor market expressed in: open unemployment, precarization of labor, and underemployment, informal work, segmentation level and employment segregation. The characteristics of labor relations are observed as a result of the interaction of three social spheres: family, state and market.

The examination of labor demand is part of the ideas of theories of labor market segmentation (TSML), highlighting the particularities and adjusting its predictions for the Latin American region with the ideas of ECLAC structuralism. The labor supply is analyzed under the recommendations of the feminist economic ideas on the labor market, introducing the concept of social reproduction of the labor force to extend the concept of work and to cover unpaid work within the household, incorporating the interaction of the domestic sphere and its influence on the conditions of employment.

In Chapter II a historical account of the main trends acquired by the pattern of social reproduction in the postwar period is made, both within the central capitalist economies and within the peripheral economies and their peculiarities in Mexico.

The examination is divided into four levels: 1) international division of labor: the way in which the international division of labor between the center and the periphery takes shape under the GATT-Bretton Woods international agreement, its functioning and the characteristics of the crisis that make possible Industrial relocation. 2) Fordist pattern of accumulation: the form adopted by the wage-benefit conflict of the central countries, the characteristics adopted by this conflict in Mexico and the contradictions of both models, which precipitate the increase of social conflicts and open to the relaxation of the labor market. 3) The role of the State: the responsibilities of the State are examined in the tasks of social reproduction, the mechanisms of labor market regulation within the Fordist pattern of accumulation and the conditions that allow the contraction of the State in economic tasks. 4) Family structure: the division of domestic labor, female participation in the paid labor market, the form adopted by the wage package, for the central economies

as well as for Mexico and the main trends of change since the crisis of the Fordist model in both cases.

Chapter III analyzes the productive and labor demand characteristics of the maquiladora sector. In the first place, the role of the maquila in the national productive fabric is examined to clarify its influence and economic and commercial importance; The participation in the generation of national employment, the productive composition and technological level, type of organization of the human resources, productive specialization, origin of the investment, destiny of the exports and geographical concentration are studied.

Secondly, labor relations are analyzed: labor segmentation level, the temporal evolution of the composition of the employed population, occupational segregation, labor force rotation and wage differences. The analysis is performed in terms of occupational hierarchy, based on the gender of workers, size of establishments and productive specialization. This includes relations between employers, workers organizations and the State.

Chapter IV examines the relationship between the gender segmentation of the maquila and the main characteristics of the labor force. In the first place we analyze the form that the relative abundance of labor force takes place within the new economic model and the influence of the participation of women in the new configuration. Subsequently, the main characteristics of the social reproduction of the labor force are defined. These characteristics are observed in terms of: division of domestic labor, family structure, demographic dynamics and the forms adopted by the wage package depending on their sources, state and market.

The main findings of the study are summarized as follows: the Mexican states commitment to economic growth by expanding its share of the global market in the context of the ISI crisis (1980s) is accompanied by a series of reforms aimed at maintaining the stability of functional macroeconomic aggregates to the external sector at the expense of the domestic market. The main ways to achieve this were: 1) the reduction of the fiscal deficit through the contraction of the productive public apparatus and the reduction of tasks of economic coordination. 2) Abandoning the wage pact and systematic increases in the minimum wage to control inflation.

The result of the modification results in a chronic stagnation of traditional manufacturing and a considerable increase in export manufacturing production. The principal form assumed by this production is the maquiladora industry, mainly of American investment, concentrated in the northern border of Mexico, with lower productive characteristics in terms of technology and labor organization compared to the traditional Mexican industry. The profitability of this type of companies is based on cheap and abundant labor. This characteristic has been maintained in the more than forty years of operation of the maquiladora sector.

The relative abundance of labor needed for the expansion of the new industry is explained, initially, by the increase of rural migration to the northern border and the conditions of the family income before the cancellation of the program of temporary work with States United States in 1965. For the post-ISI crisis period, there has been an increase in national migration to the Border States and in the formation of a reserve army of industrial labor force that is employed in the informal sector, reinforcing precarious employment conditions.

The response of families to the new conditions of employment has two trends. On the one hand, the geographic situation allows these households to increase the direct connections of work with the economy and with the Mexican families residing in the United States to improve their income and even to take advantage of public services of the north country. On the other hand, the reduction of demographic dynamics since 1980 allows women to integrate more fully into the paid market, providing a relative abundance of labor, but allowing families to improve their wage package under the new conditions of job.

However, domestic work continues to be burdened on women, causing over-exploitation of employed women and reducing their chances of reaching the market in optimal conditions, concentrating this group in more precarious occupations, reinforcing the image of their work as complementary. Under these conditions, increasing female participation in paid work is not accompanied by a proportional increase in per capita household income, despite the systemic reduction in household size in recent decades.

In response to poor employment conditions and the persistence of relative abundance of labor power, the State modified the structure of public spending to allocate it mostly to social spending to reduce the impact of the economic paradigm shift. The

increase in social spending has been concentrated in the extension of basic health services, education, food and housing. The new structure of expenditure allows households to maintain current incomes, especially the poorest ones, but does not encourage a change in the characteristics of the labor force according to the demands of the globalized market, nor does it alleviate the domestic working conditions of Women to improve their working conditions.

The deceleration of 2001 in the export sector that was accentuated after the global crisis of 2008, together with the precarious conditions of employment of the labor market, has caused the increase of the families in a vulnerable position. Social spending is threatened by its high dependence on oil prices, and US immigration policy hardened as a result of the 2001 terrorist attacks. Under these conditions, the main mechanisms that allowed the maintenance of family income during the period Of greater expansion of maquiladora employment are strongly threatened, increasing the probability of making the current social reproduction scheme unstable, leaving families extremely precarious, especially where the main beneficiary is a woman.

EL MODELO NEOLIBERAL DE MERCADO LABORAL Y LA REPRODUCCIÓN SOCIAL DE LA FUERZA DE TRABAJO. EL CASO DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN EN MÉXICO

RESUMEN

La transformación laboral y productiva ocurrida en las últimas décadas en el marco de la liberalización de la economía en México fue el resultado de la crisis del modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI). El cambio se fundamentó en la aplicación de medidas neoliberales de transformación y especialización productiva para el incremento de las exportaciones, resultando en la flexibilización de las relaciones laborales y asignando al mercado mayor poder para regular los salarios y resolver los desequilibrios del mercado laboral (Moreno-Brid y Ros, 2004).

El modelo de acumulación de la ISI estaba basado en la ampliación del mercado interno y su colapso generó una serie de políticas de ajuste exterior y provocó un vuelco a la producción para la exportación como respuesta a la reducción del mercado nacional. El primer intento de cambio a un modelo con perfil exportador fue el incremento de la venta de petróleo al extranjero; el segundo se basó en incentivar el crecimiento de las exportaciones manufactureras. Desde entonces, el principal impulsor de crecimiento económico en México ha sido la industria maquiladora de exportación (IME) (Guillen, 2013).

En esta investigación se analiza el mercado de trabajo de la IME partiendo del esquema de la economía feminista de mercado laboral, donde se incluyen todas las fuentes de aprovisionamiento de las familias que definen el trabajo global de la economía. El objetivo es aclarar cómo la división del trabajo doméstico entre los géneros crea diferencias en la fuerza de trabajo y cómo el capital aprovecha estas características para mejorar el nivel de beneficio del sector maquilador y, por ende, delinear las nuevas condiciones laborales que genera el nuevo modelo de industrialización de corte neoliberal –tal como se lo describe en el capítulo I- y su impacto en el bienestar de las familias.

El elemento que da coherencia al análisis es la reproducción social de la fuerza de trabajo que incluye el trabajo global de la sociedad realizado en tres esferas diferentes: mercado, Estado y familia. La configuración de las tres esferas da forma al paquete de ingresos de los hogares y determina las condiciones de vida que induce la demanda de

trabajo del sector maquilador. La IME es un sector productivo que convive con dos modelos económicos, el modelo de la ISI y el esquema neoliberal, por lo tanto, la investigación se estructura en dos momentos: 1) durante la sustitución de importaciones (1965-1980); y 2) a través de la transformación productiva y las condiciones actuales (1980-2010).

El documento se divide en cuatro capítulos:

En el capítulo I se estructura un modelo teórico que centra el análisis en la reproducción de la fuerza de trabajo, abarcando la oferta y la demanda de trabajo de manera dinámica para explicar los desequilibrios dentro del mercado laboral expresados en: desempleo abierto, precarización del trabajo, subocupación, trabajo informal, nivel de segmentación y segregación del empleo. Las características de las relaciones laborales se observan como resultado de la interacción de tres esferas sociales: familia, Estado y mercado.

El examen de la demanda de trabajo se enmarca en las ideas de las teorías de la segmentación del mercado laboral (TSML), resaltando las particularidades y ajustando sus predicciones para la región de Latinoamérica con las ideas del estructuralismo de la CEPAL. La oferta de trabajo se analiza bajo las recomendaciones de las ideas económicas feministas sobre mercado laboral, introduciendo el concepto de reproducción social de la fuerza de trabajo para ampliar el concepto de trabajo y abarcar las labores no remuneradas dentro del hogar, permitiendo incorporar la interacción de la esfera doméstica y su influencia sobre las condiciones de empleo.

En el capítulo II se realiza un recuento histórico de las principales tendencias que adquirió el patrón de reproducción social en el periodo de la postguerra, tanto dentro de las economías capitalistas centrales como dentro de las economías periféricas y sus particularidades en México.

El examen se divide en 4 niveles: 1) división internacional del trabajo: se caracteriza la forma que adopta la división internacional del trabajo entre el centro y la periferia bajo el pacto internacional del GATT-Bretton Woods, su funcionamiento y las características de la crisis que posibilitan la relocalización industrial. 2) Patrón fordista de acumulación: se revisa la forma que adopta el conflicto salario-beneficio de los países centrales, las características que adopta dicho conflicto en México y las contradicciones,

de ambos modelos, que precipitan el aumento de los conflictos sociales y que abren paso a la flexibilización del mercado laboral. 3) El papel del Estado: se examinan las responsabilidades del Estado en las tareas de reproducción social, los mecanismos de regulación del mercado de trabajo dentro del patrón fordista de acumulación y las condiciones que permiten la contracción del Estado en las tareas económicas. 4) Estructura familiar: se estudia la división del trabajo doméstico, participación femenina en el mercado de trabajo remunerado, la forma que adopta el paquete de ingresos familiar, tanto para las economías centrales como para México y las principales tendencias de cambio a partir de la crisis del modelo fordista en ambos casos.

En el capítulo III se analizan las características productivas y de demanda de trabajo del sector maquilador. En primer lugar se realiza el examen del papel de la maquila en el entramado productivo nacional para aclarar su influencia e importancia económica y comercial; se estudia la participación en la generación de empleo nacional, la composición productiva y nivel tecnológico, tipo de organización de los recursos humanos, especialización productiva, origen de la inversión, destino de las exportaciones y concentración geográfica.

En segundo lugar se examinan las relaciones laborales: nivel de segmentación laboral, la evolución temporal de la composición de la población ocupada, la segregación ocupacional, la rotación de fuerza de trabajo y las diferencias salariales. El análisis se realiza en términos de jerarquía ocupacional, en base al género de los trabajadores, tamaño de los establecimientos y especialización productiva. Esto incluye las relaciones entre empresarios, organizaciones obreras y el Estado.

En el capítulo IV se examina la relación entre la segmentación de género de la maquila y las principales características de la fuerza de trabajo. En primer lugar se analiza la forma que adopta la abundancia relativa de fuerza de trabajo dentro del nuevo modelo económico y la influencia de la participación de la mujer en la nueva configuración. Posteriormente se definen las principales características de la reproducción social de la fuerza de trabajo; dichas características se observan en función de: división del trabajo doméstico, estructura familiar, dinámica demográfica y las formas que adopta el paquete de ingresos familiar dependiendo de sus fuentes, Estado y mercado.

Los principales hallazgos del estudio se resumen de la siguiente forma: la apuesta del Estado mexicano por conseguir el crecimiento económico expandiendo su

participación en el mercado global, en el contexto de la crisis de la ISI (década de 1980), es acompañada por una serie de reformas que tienen como fin mantener la estabilidad de los agregados macroeconómicos funcionales al sector exterior a costa del mercado interno. Las principales vías para lograrlo fueron: 1) la reducción del déficit fiscal por medio de la contracción del aparato público productivo y la disminución de tareas de coordinación económica; y 2) el abandono del pacto salarial y los incrementos sistemáticos al salario mínimo para controlar la inflación.

El resultado de la modificación se traduce en un estancamiento crónico de la manufactura tradicional y un aumento considerable de la producción manufacturera de exportación. La principal forma que asume dicha producción es la industria maquiladora, principalmente de inversión Estadounidense, concentrada en la frontera norte de México, con características productivas inferiores en términos de tecnología y organización laboral en comparación con la industria tradicional mexicana. La rentabilidad de este tipo de empresas está basada en la mano de obra barata y abundante; esta característica se ha mantenido en los más de cuarenta años de operación del sector maquilador.

La abundancia relativa de fuerza de trabajo necesaria para la expansión de la nueva industria se explica, en un primer momento, por el aumento de migración rural a la frontera norte y las condiciones de los ingresos familiares ante la cancelación del programa de trabajo temporal con Estados Unidos en 1965. Para el periodo posterior a la crisis de la ISI se traduce en un aumento de la migración nacional hacia los Estados fronterizos y en la formación de un ejército de reserva de fuerza de trabajo industrial que se encuentra empleado en el sector informal, reforzando las condiciones precarias de empleo.

La respuesta de las familias ante las nuevas condiciones de empleo tiene dos tendencias. Por un lado, la situación geográfica permite a estos hogares aumentar las conexiones directas de trabajo con la economía y con las familias mexicanas que residen en Estados Unidos para mejorar sus ingresos e incluso aprovechar servicios públicos del país del norte. Por otro lado, la reducción de la dinámica demográfica a partir de 1980 permite que las mujeres se integren en mayor medida al mercado remunerado, retroalimentando la abundancia relativa de mano de obra, pero permitiendo a las familias mejorar su paquete salarial en las nuevas condiciones de empleo.

No obstante, el trabajo doméstico se continúa cargando sobre las mujeres, provocando una sobre explotación de las mujeres ocupadas y mermando sus posibilidades de acudir al mercado en condiciones óptimas, concentrando a este grupo en ocupaciones más precarias, reforzando la imagen de su trabajo como complementario. En estas condiciones, el aumento de la participación femenina en el trabajo remunerado no va acompañado de un incremento proporcional de los ingresos per cápita de las familias, a pesar de la reducción sistémica del tamaño de los hogares en las últimas décadas.

En respuesta a las malas condiciones de empleo y a la persistencia de la abundancia relativa de fuerza de trabajo, el Estado modificó la estructura del gasto público para destinarlo en su mayoría al gasto social para reducir el impacto del cambio de paradigma económico. El aumento del gasto social se ha concentrado en la extensión de los servicios básicos de salud, educación, alimentación y vivienda. La nueva estructura del gasto permite mantener los ingresos corrientes de las familias, en especial las más pobres, pero no incentiva un cambio en las características de la fuerza de trabajo acorde a las demandas del mercado globalizado, ni alivia las condiciones de trabajo doméstico de las mujeres para posibilitar la mejora de sus circunstancias laborales.

La desaceleración de 2001 en el sector exportador que se vio acentuada a partir de la crisis mundial de 2008, en conjunto con las condiciones precarias de empleo del mercado laboral, ha ocasionado el aumento de las familias en posición vulnerable. El gasto social se ve amenazado por su alta dependencia de los precios del petróleo, y la política migratoria de Estados Unidos se endureció como resultado de los atentados terroristas en 2001. En estas condiciones, los principales mecanismos que permitieron mantener los ingresos familiares durante el periodo de mayor expansión del empleo maquilador se ven fuertemente amenazados, aumentando la probabilidad de volver inestable el esquema de reproducción social vigente y dejando en una situación sumamente precaria a las familias, en especial, en las que el principal perceptor es mujer.

INTRODUCCIÓN

La diversidad de condiciones del mercado laboral y sus transformaciones en el capitalismo moderno han sido explicadas por las TSML con base en las características de la demanda de trabajo en el contexto del conflicto salario-beneficio. Esta corriente explica las diferencias en el mercado laboral con base en las características productivas en términos del nivel tecnológico, tipo de organización del trabajo, la forma que adopta la organización obrera y señalan al sexo de los trabajadores como factores que profundizan la segmentación del mercado laboral, pero no se da explicación al origen de esta fragmentación entre los géneros (Picchio, 2011).

La corriente estructuralista de la CEPAL profundiza el examen de las diferencias en las condiciones de los trabajadores y adjudica la falta de convergencia de dichas condiciones entre países a la división internacional del trabajo entre centro y periferia, las diferencias en la dotación de los factores, la dependencia de tecnología externa y la heterogeneidad estructural de las economías periféricas, centrándose al igual que las TSML en el estudio de las condiciones y los cambios ocurridos en la demanda de trabajo.

No obstante, los cambios de las últimas décadas en las condiciones de la demanda de trabajo, van acompañados por una transformación profunda de las características de la oferta de trabajo que se hace evidente en una fuerte feminización del empleo, tanto en economías centrales como periféricas. Esta induce alteraciones dentro de las relaciones familiares en términos de tiempo disponible y de división del trabajo doméstico que inciden directamente en las diferencias en las condiciones laborales entre los géneros, sin que se expliquen satisfactoriamente por los estudios mencionados.

La economía feminista propone, para medir el impacto del cambio económico en el mercado laboral, convertir el bienestar familiar en la variable independiente; esta se observa en función de la forma que adopta el sistema de reproducción social de la fuerza de trabajo. De esta forma, la configuración de las tres esferas que dan forma a la reproducción social de la fuerza de trabajo –Estado, mercado y familia- determinan el grado de explotación familiar, el paquete de ingresos y la carga de trabajo global de cada uno de sus miembros, por ende, refleja el grado de bienestar familiar y de sus agentes individuales (Pérez, 2014).

Derivado de lo anterior, el objetivo central de esta investigación es estudiar el mercado laboral de la maquila desde una perspectiva amplia, más allá del análisis de la demanda de trabajo y sus condiciones salariales y de empleo, introduciendo la influencia de estas relaciones dentro del esquema de reproducción social de la fuerza de trabajo para incorporar en el análisis a la esfera familiar y al Estado.

La finalidad es hacer evidente que las condiciones de empleo dentro del nuevo modelo de industrialización mexicano tienden a segregar a la mujer a trabajos más precarios y a incrementar su participación en ocupaciones informales y dentro del hogar. Dichas condiciones tienden a reproducirse por la vía de la explotación en el mercado laboral, bajo la lógica del capital, y por el trabajo doméstico vía el sistema patriarcal. Los hallazgos de la investigación empírica sobre la maquila pretenden contribuir a la discusión sobre la determinación de las condiciones laborales desde un enfoque que resalta las diferencias de género y las enmarca en un esquema de trabajo global, incluyendo las actividades no remuneradas que permiten la reproducción social de la fuerza de trabajo.

La justificación del estudio de la IME, y en particular de su mercado de trabajo, radica en la creciente importancia en términos de generación de empleo industrial y su fuerte influencia sobre los cambios en las relaciones laborales del país¹. El examen de las condiciones de trabajo del nuevo esquema de industrialización es necesario para determinar el impacto del cambio estructural de la economía sobre los niveles de vida de los trabajadores y trabajadoras en México.

La hipótesis central que guía la investigación es: que las políticas de libre mercado han creado las circunstancias para que las mujeres aumenten su dependencia del sistema capitalista y se vean en la necesidad de vender su fuerza de trabajo en condiciones precarias, provocando nuevas estrategias familiares de reproducción social que permiten una mayor explotación de la unidad familiar.

La mayor explotación de la familia se determina por dos vías: 1) el nuevo modelo económico exige el aumento del trabajo de la mujer dentro del mercado para complementar el ingreso familiar y lograr la adecuada reproducción social de la fuerza de

¹ “La participación de la IME en el empleo manufacturero total se incrementó continuamente hasta el 2000 hasta alcanzar poco más de 30% del total”, proceso que se ha denominado maquilización del empleo manufacturero por su influencia en las condiciones laborales de la industria (Huerta, Kato y Mariña, 2007: 107)

trabajo frente a las nuevas condiciones laborales; y 2) la visión economicista neoliberal no estimula un cambio de la división del trabajo doméstico que ayude a modificar la estructura patriarcal, en consecuencia, las mujeres cargan con la mayor parte del trabajo dentro del hogar a pesar de su mayor participación en el trabajo remunerado. Esta situación obstaculiza a la mujer a asistir al mercado laboral en condiciones óptimas y ambas circunstancias contribuyen a mantener los costos salariales reducidos para estimular la tasa de ganancia capitalista.

La metodología utilizada para la investigación es histórico-estructuralista y en el análisis empírico se ocupan herramientas estadísticas con base en fuentes de información secundaria proporcionadas por las agencias de estadística estatal, especialmente las bases de datos y encuestas que proporciona el INEGI. El nivel de agregación se define en términos poblacionales, pero los hallazgos se comparan con los resultados de los estudios de caso más representativos, que proporcionan información de fuentes primarias para dar mayor solidez a las conclusiones.

Los principales cambios en la estructura de reproducción social de la fuerza de trabajo, a partir de la aplicación del modelo de industrialización neoliberal en México, que se observan en la investigación se resumen de la siguiente forma: la aplicación del modelo de la ISI significó la mejora de las condiciones de vida para la mayor parte de la población en un contexto de fuerte expansión demográfica. La mejora se materializó en la movilidad de población del sector rural al urbano que ofrecía trabajo remunerado con acceso a servicios públicos de educación, salud y seguridad social. El esquema de industrialización se basó en el modelo de hombre proveedor y mujer encargada del trabajo doméstico, situación que fue posible por los constantes aumentos salariales y de productividad.

La población migrante, en este periodo, podía experimentar la satisfacción de sus expectativas accediendo a mejores empleos por medio del crecimiento de las grandes empresas y sus mercados internos de trabajo. Sin embargo, el modelo se basó en las transferencias intersectoriales que castigaron fuertemente al sector agrícola y a su población más vulnerable; además, el crecimiento industrial no consiguió que el total de la población urbana se integrara en el nuevo modelo, manteniendo la presencia de producción de muy baja productividad; estas dos características crearon las condiciones para que esta población que no fue absorbida en el esquema sufriera de forma más severa

desaceleración del crecimiento de la década de 1980 y, por ende, tensaron las relaciones sociales de reproducción, situación que tiene su reflejo en el aumento de los movimientos populares.

El Estado en estas condiciones buscó recobrar la estabilidad comprometiéndose con el empresariado a reducir su papel en la coordinación económica y a disminuir los aumentos sistémicos del salario mínimo. Por otro lado, para menguar las tensiones con los sectores populares concentró el gasto público en programas sociales; este cambio, en conjunto con la expansión de las actividades exportadoras, especialmente a partir de la década de 1990, consiguió recuperar las condiciones del paquete de ingresos de los hogares.

No obstante, el aumento de las actividades exportadoras y la recuperación del crecimiento del empleo no consiguen que las condiciones salariales mejoren por la existencia de abundancia relativa de fuerza de trabajo que este sector es incapaz de absorber; por lo tanto, la recuperación de los ingresos familiares per cápita está fuertemente vinculada al aumento del trabajo remunerado de la mujer y a la disminución del tamaño del hogar. Sin embargo, no existen mecanismos que cambien sistemáticamente las condiciones de trabajo doméstico de la mujer dificultando su acceso al mercado remunerado en igualdad de condiciones con los hombres, segregando al grupo femenino a puestos de trabajo precarios y permitiendo una mayor explotación de la unidad familiar por parte del mercado.

En definitiva, el nuevo modelo de industrialización permite que el mercado aumente su beneficio por medio de la precarización del empleo industrial. La disminución de los ingresos salariales de las familias es compensada por una mayor cantidad de transferencias estatales a las familias, en especial para las más pobres y en una mayor cantidad de trabajo de la unidad familiar dedicado al mercado laboral reflejado en el aumento masivo del empleo femenino.

La combinación de factores familiares, estatales y mercantiles que reactivaron el ingreso de los hogares en la década de 1990 se rompe en 2001 con la desaceleración del sector maquilador que se profundiza en 2006, sin que se logre recuperar en el entorno de recesión económica mundial actual. Además, la fuerte dependencia de los ingresos fiscales de los precios del petróleo restringen un aumento del gasto social mayor para dar

alivio a la situación; poniendo en una situación altamente vulnerable a las familias y dejando en serias dificultades el sistema de reproducción social de la fuerza de trabajo.

Las causas de la actual crisis del modelo basado en la importación temporal libre de impuestos de insumos para su reexportación de la maquila se explica porque el sector presenta nulos encadenamientos productivos dentro de la economía, por ende, el crecimiento del sector no impulsa al resto de los sectores económicos, obstaculiza los procesos de aprendizaje técnico hacia el aparato productivo interno, aumenta la dependencia de las condiciones de la demanda mundial y no crea condiciones de crecimiento endógeno de largo plazo. Además, los incentivos fiscales que promovieron la expansión de la IME se mantienen hasta la actualidad, por lo tanto, las restricciones del gasto público no disminuyen, estrechando el margen de acción del Estado en temas económicos y de gasto social.

En dichas condiciones, el cambio de modelo de industrialización provocó el estancamiento de la industria tradicional. El resultado es la permanencia y expansión de la abundancia relativa de fuerza de trabajo que en esta etapa adopta la forma de empleo desprotegido o informal. Esta característica es el principal obstáculo para mejorar el poder de negociación de los obreros en el contexto de la lucha de clases, creando un círculo vicioso que impide que las condiciones del ingreso salarial mejoren y no permiten la expansión del mercado interno necesaria para reactivar la industria no exportadora.

La abundancia relativa es alimentada durante el periodo neoliberal por el fuerte incremento del empleo femenino y contribuye al mantenimiento de las condiciones laborales por tres factores. 1) Las circunstancias de trabajo doméstico impiden a las mujeres asistir en condiciones óptimas al mercado, posibilitando la segmentación laboral en base al género y presionando los salarios a la baja. 2) La falta de un cambio en los patrones del trabajo doméstico y la apropiación de sus frutos por los trabajadores varones permite pagar la fuerza de trabajo por debajo de su valor. 3) El aumento del trabajo remunerado de la mujer consiguió reducir el impacto de la reducción salarial en el ingreso de las familias.

En este sentido, se encuentran procesos dentro del sistema de reproducción social de la fuerza de trabajo que retroalimentan la situación de la mujer. Por un lado, la fuerte expansión del gasto social se ha concentrado en mejorar los ingresos de las familias, dejando de lado transformaciones significativas de la estructura de prestación de servicios

que contribuyan a mejorar las condiciones de trabajo doméstico de la mujer. Por otro lado, la concentración del empleo femenino en actividades con peores condiciones salariales refuerza la visión del papel secundario o complementario del empleo de la mujer, manteniendo la dependencia de la familia sobre el ingreso de los hombres.

Los factores de división de trabajo familiar que permitieron la expansión del empleo precario durante el cambio estructural, mantienen condiciones de segregación laboral sobre las mujeres, que en el contexto actual de estancamiento del empleo son los sujetos más vulnerables en las condiciones de reproducción que generó el modelo maquilador en su crecimiento, por ende, se debe poner especial cuidado en las familias que dependen en su totalidad de los ingresos de la jefa del hogar.

CAPÍTULO I

MARCO ANALÍTICO: CONDICIONES DE VIDA, REPRODUCCIÓN SOCIAL DE LA FUERZA DE TRABAJO Y MERCADO LABORAL CAPITALISTA

Las ideas del neoliberalismo tomaron fuerza a partir de la década de 1970 debido a la crisis de producción fordista y a la ineficiencia de las políticas keynesianas para contrarrestarla. Estas ideas delinearon las transformaciones económicas de la mayoría de los países latinoamericanos incluido México.

El neoliberalismo no representa una explicación sistémica de la formación socioeconómica, se trata de una configuración de configuraciones. Por un lado, es una concepción del mundo basada en la teoría neoclásica y la hipótesis de la elección racional; por el otro, es un conjunto de políticas orientadas al funcionamiento del libre mercado en contraposición de las políticas keynesianas de la postguerra. (De la Garza, 2000).

Los liberales encuentran la causa de la crisis del fordismo en el exceso de recursos manejados por el Estado y su mala gestión. Lo anterior señala al Estado Keynesiano como un obstáculo para la libre economía de mercado y el manejo eficiente de los recursos.

La principal crítica del neoliberalismo es la cruzada por la igualdad social, se dice que en el Estado de bienestar intervienen dos Estados, uno guardián de las libertades individuales y de la democracia, y otro el Estado regulador² que destruye esas libertades. Así, el neoliberalismo propone reducir o suprimir el segundo para lograr conservar el primero.

El papel de los Estados Nación, en los países que aceptaron el paradigma neoliberal, se redujo a garantizar las condiciones macroeconómicas que facilitaban la

² Según la visión neoliberal el Estado, como coordinador y redistribuidor de la riqueza, convirtió al ciudadano en mero receptor de los beneficios; por lo tanto, para recobrar una ciudadanía activa y reavivar el espíritu creativo de la sociedad, el Estado se debe replegar ante el mercado. Se cuestiona el papel pasivo del individuo y lo convierte en copartícipe de la responsabilidad de su bienestar, haciéndole trabajar por mantener unos privilegios de los que antes disfrutaba solo por su condición de ciudadano (Inza, 2006). Recobrar las libertades individuales culmina con la eliminación de las restricciones para el libre funcionamiento del mercado y consiguiendo, por medio de la elección racional, que los individuos maximicen sus beneficios, aumentando los beneficios sociales.

libre operación de los capitales mundializados³; de esta manera con la auto regulación de los mercados se eliminaría la posibilidad de las crisis económicas y financieras (Tarassiouk, 2007).

Debido a la gran aceptación de la idea neoliberal y con las grandes empresas transnacionales como principal agente globalizador⁴, se suponía que no harían falta más políticas nacionales, porque las corporaciones globales se desligarían de los gobiernos donde tienen sus matrices. Dichos agentes corporativos pagarían impuestos e invertirían, construirían infraestructura y capacitarían a la mano de obra de los países donde ahora producen. Así, la idea de la empresa gigante y monopólica desaparecía y se convertiría en una red global de pequeñas unidades con producción personalizada, que atienden a las particularidades y preferencias de cada mercado (Guillen, 2007).

La visión neoliberal, basándose en la teoría clásica del empleo, asegura que el mercado conseguirá el pleno uso de los factores con mayor eficiencia, resultado de la ampliación del mercado y el aumento de la productividad que provoca la liberalización hacia la economía internacional.

Esta visión sostiene que la convergencia internacional en la condiciones de trabajo y salarios⁵ se logrará con una correcta política educativa y de capacitación que aumente la productividad del trabajo, siempre que las políticas se enfoquen a las necesidades del

³ Se recomienda quitar todas las trabas al capital financiero y las barreras al comercio, suponiendo que este trasladará la producción de las actividades menos productivas a las más eficientes por medio de las ventajas comparativas (Stiglitz, 2002). La liberalización de la cuenta de capitales logrará una tasa de interés competitiva que pondrá a disposición de la economía recursos extranjeros y atraerá inversión extranjera directa. La liberalización económica fomentará el crecimiento económico por dos vías: 1) un aumento del tamaño de mercado para la producción nacional por medio del comercio y 2) por el aumento de la inversión nacional y extranjera como consecuencia del incremento de flujos de capital financiero internacional.

⁴ La llamada contrarrevolución neoclásica propone que el modelo de globalización neoliberal conducirá a una mayor integración y democratización de la cultura mundial, la economía y la infraestructura, mediante la inversión transnacional, la rápida proliferación de las comunicaciones y de las tecnologías de la información; el principal agente de esta globalización son las empresas transnacionales. Con la creación de una aldea económica global, se daría término a las fronteras económicas nacionales y con esto se lograría una homogenización mundial, ya que el mercado elimina las relaciones de producción atrasadas y termina homogenizando al mundo (Guillen, 2007).

⁵ Con el fin de lograr todas estas bendiciones se comenzaron a proponer políticas neoliberales por medio de los organismos internacionales sobrevivientes del modelo de la postguerra el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Esto abrió el camino al predominio de regímenes neoliberales que reconocen el derecho de la actividad económica libre y el intercambio económico basado en la propiedad privada y los mercados (Fukuyama, 1993).

mercado y de la especialización económica global. El resto se logra en base a la elección racional del individuo en su búsqueda de maximizar su beneficio.

La crisis actual, el alto desempleo, el empeoramiento en la distribución de riqueza y el aumento de la pobreza obligan a abandonar las explicaciones neoliberales derivadas de la crisis y reforma de la economía, basadas en los análisis de mercados perfectos. La situación hace necesario analizar las relaciones directas o indirectas de los actores políticos, sociales y económicos que intervienen en el proceso productivo y en la formación de las condiciones laborales de los sujetos (De la Garza, 2005).

El mercado laboral y su funcionamiento son explicados por otras escuelas de pensamiento económico de forma alternativa, señalando la interacción de estructuras políticas, sociales y económicas que influyen en la configuración del mercado. Estas escuelas constituyen otra opción para analizar las condiciones de empleo bajo la idea de un sujeto definido dentro de un esquema de normas y estructuras sociales, en contraposición del individuo semi-independiente que solo interactúa con la sociedad por medio del mercado.

En el presente capítulo se articula una base teórica para respaldar el análisis empírico del mercado laboral del sector de la maquila en México. Para este fin se presenta la discusión entre la visión neoclásica del mercado laboral, los aportes de la teoría del capital humano y del neoinstitucionalismo económico en contraposición con la explicación de las teorías de la segmentación del mercado laboral (TSML).

Posteriormente se introducen los aportes de la economía feminista para cuestionar algunos elementos económicos de las teorías dominantes y se incluye el concepto de reproducción social de la fuerza de trabajo como núcleo analítico. El concepto de reproducción se construye a través de los aportes de esta escuela sobre trabajo reproductivo, trabajo doméstico y el papel del Estado sobre el salario indirecto.

En el apartado final se revisan los aportes de la teoría de la CEPAL sobre las particularidades productivas que se presentan en los países periféricos. Con esto se incluye al análisis la heterogeneidad estructural y la división internacional del trabajo.

1.- LA EXPLICACIÓN NEOCLÁSICA DEL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO LABORAL

La corriente neoclásica define y analiza el mercado, haciendo abstracción de ciertos sucesos de la realidad para caracterizarlo como un mercado perfecto y poder describir su funcionamiento interno. Los supuestos en los que se basa para simplificar el análisis son: 1) libre movilidad de la fuerza de trabajo y del capital, 2) competencia perfecta⁶ e 3) información completa y perfecta. Siguiendo estos supuestos, el mercado de trabajo se analiza, desde esta perspectiva, como se estudiaría cualquier otro mercado de bienes o servicios, por la libre interacción entre oferentes y demandantes, en este caso entre trabajadores y empleadores.

Dentro de esta corriente existen exámenes que reconocen el trabajo como una mercancía especial que se ve influida por factores extraeconómicos, donde intervienen el Estado y la familia y reconocen la existencia de desigualdades dentro del mercado laboral. A continuación, se hace un repaso de esta visión del mundo y de su marco analítico para señalar su pertinencia en el análisis propuesto en esta investigación.

1.1 LA ELECCIÓN RACIONAL

La idea de la elección racional se basa en las concepciones liberales clásicas, donde se concibe al hombre como un ser individualista y egoísta por naturaleza; esencia que además es inmutable, por esta razón, el individuo siempre está en búsqueda de maximizar el beneficio personal. La suma de la maximización individual induce automáticamente la maximización del beneficio social (De la Garza, 2005).

El resumen de Elster (1995:31) sobre las decisiones y la elección racional es: “cuando enfrenta varios cursos de acción la gente suele hacer lo que cree que es probable que tenga mejor resultado general. Los supuestos que hacen posible esta obtención del mayor beneficio para los individuos en la toma de decisiones son: la existencia de información completa y la capacidad de cada ser humano de calcular de manera anticipada los resultados a todas sus elecciones, y así, siempre elegir la mejor opción

⁶ Ningún agente económico posee mayor poder que otro, por lo tanto ninguno es capaz de afectar ni la oferta ni la demanda de manera significativa ni por lo tanto afectar los precios o la situación de equilibrio existente.

posible. Esto asociado a la idea de competencia perfecta y a la libre movilidad del capital y el trabajo (sin barreras de entrada o salida) permiten que el mercado siempre se vacíe o llegue al pleno empleo en el momento en que los recursos utilizados logren maximizar el beneficio, tanto de productores como de consumidores.

La demanda de trabajo es el resultado de la maximización de beneficios del productor y a su vez la oferta de trabajo es el resultado de maximizar la utilidad del consumidor ante la elección de ocio o trabajo. Se debe recordar entonces que todas las situaciones son de pleno empleo, pues nos indica el nivel de oferta de trabajo a cada nivel salarial, es decir, solo existe el desempleo voluntario o friccional⁷.

El trabajo productivo es únicamente el que se realiza dentro del mercado, el resto se considera improductivo u ocioso y no entra en el modelo explicativo.

1.2 EL TRABAJO EN FUNCIÓN DE LA PRODUCCIÓN

El pleno empleo se asegura por el auto regulación del mercado financiero. El mercado auto regulado fija la tasa de interés de equilibrio, donde la inversión es igual al ahorro y se asegura el nivel de inversión necesaria. La inversión determina el nivel de producción de equilibrio que garantiza la maximización de los beneficios y utilidades de todos los oferentes y demandantes (Patinkin, 1948).

Las tres piedras angulares de la teoría del empleo neoclásico son: a) la teoría de la demanda y de la oferta de trabajo, b) la demanda efectiva de la economía y c) la teoría clásica del nivel de precios (Peterson, 1967: 93:124).

El primer postulado explica el empleo como una función inversa del nivel del salario real, es decir, a menor salario real habrá un mayor nivel de empleo y viceversa (tanto a nivel de la empresa individual como a nivel agregado). La productividad marginal decreciente del trabajo⁸ fija el punto de equilibrio cuando el rendimiento por una unidad

⁷ El desempleo friccional es: la falta de empleo temporal que sufre una persona debido al tiempo que tarda en encontrar un nuevo empleo que maximice su utilidad.

⁸ Si se consideran los factores productivos constantes excepto el trabajo, entonces: la productividad del trabajo es decreciente porque el output de un trabajador extra será menor que la del trabajador anterior (Krugman y Wells, 2006)

extra de trabajo es cero, lo que determina el nivel de salario real. En el punto que el nivel de demanda de trabajo cruza con la curva de oferta, determinada por factores demográficos, se fija el nivel de empleo suponiendo que dicho nivel es el de pleno empleo (Peterson, 1967).

El segundo y el tercer pilar se refieren a la imposibilidad de una crisis de sobreproducción debido a la flexibilidad de precios y a la Ley de Say, la cual asegura que la oferta crea su propia demanda; si el productor crea artículos y los lleva al mercado esto lo hace con el fin de intercambiarlos por otros artículos (aclarando que Say lo veía a un nivel de trueque). Esta es la lógica de la ley capitalista del consumo y, según la teoría clásica, el fin perseguido por toda actividad económica. De esta forma, el consumo depende del ingreso y este, a su vez, del nivel de producción; la producción debe necesariamente representar la demanda de algo. La teoría clásica entonces no acepta las crisis de sobreproducción, pero acepta pequeños desequilibrios en la oferta de bienes individuales que la flexibilidad de precios corregirá haciendo a los empresarios dirigir las inversiones a productos más rentables⁹ (Peterson, 1967).

Según los postulados anteriores, la mayor eficiencia en el manejo de los recursos, de cualquier economía, se consigue si el papel del Estado se reduce a garantizar las condiciones para el libre funcionamiento del mercado y a garantizar las libertades individuales que logren el óptimo en las elecciones de los individuos. Si no existen obstáculos en la fijación de salarios, este siempre llegará al salario que equilibra el mercado y lleva al pleno uso de los factores (De la Rosa, 2002).

Los supuestos que facilitan el análisis neoclásico del mercado de trabajo restringen demasiado el análisis. El esquema no permite examinar desequilibrios, y las perturbaciones temporales se solucionan por la flexibilidad en los precios relativos y el cambio automático en las preferencias de los agentes económicos. Dichas transformaciones siempre encaminan a la economía a un nuevo óptimo con plena utilización de los factores.

⁹ En este punto se entrelazan las dos concepciones básicas del neoliberalismo, por un lado la flexibilidad de precios y la libre competencia (la mano invisible de Adam Smith); y el otro el egoísmo natural del hombre que lo lleva a maximizar su beneficio (la elección racional) que llevan al mercado siempre al equilibrio.

El esquema lógico de la teoría neoclásica se centra en el uso óptimo de los factores propiciado por el intercambio. El trabajo se observa como el intercambio de una mercancía homogénea donde su productividad marginal y el principio de escases determinan su precio relativo y el del resto de las mercancías con las que se intercambia. El esquema es idéntico a nivel microeconómico como a nivel agregado; el conflicto entre empresarios y trabajadores se resuelve mediante la sustitución técnica de los factores (Picciho, 2011).

La teoría neoclásica se abstrae de otras esferas sociales como el Estado y la familia y se tratan como rigideces creadas fuera del sistema económico, por lo tanto, no explica la forma en la que interactúan o influyen dentro del sistema de precios relativos. La hipótesis del capital humano extiende el análisis neoclásico e intenta dar explicación al fenómeno de diferencias salariales y participación desigual en el mercado de trabajo. El modelo introduce el factor de la educación y la familia como determinantes de la inserción en el empleo y su productividad, bajo el mismo marco analítico.

1.3 LA TEORÍA DEL CAPITAL HUMANO

La teoría del capital humano adopta los mismos supuestos de la teoría neoclásica pero introduce al análisis del trabajo el mercado educativo y de capacitación; con esto se explican las diferencias salariales y de asignación de puestos, en función de los diferenciales de productividad de la fuerza de trabajo. El modelo nace de los trabajos de T. Schultz y G. Becker (OCDE, 2007).

1.3.1 Capacitación y diferencias salariales

El paradigma atribuye a la inversión en educación y en capacitación, la función de aumentar la productividad del ser humano; al rendir más su trabajo y en concordancia con el modelo clásico del empleo, el salario de equilibrio debe aumentar.

La adquisición de educación adicional resulta de la decisión individual fundamentada en los costos de la inversión y de la rentabilidad esperada para distintos niveles educativos. Los costos incluyen, tanto gastos directos (transporte, educación,

vivienda, etc.) como indirectos (el costo de oportunidad), es decir, el tiempo que se dedica a estudiar o capacitarse y se deja de percibir un salario.

La decisión de educarse no depende únicamente de los costos, se encuentra en función del beneficio extra esperado por año educativo adicional. La determinación de seguirse capacitando será positiva mientras la tasa de retorno sea mayor al costo adicional. Así, según las preferencias de los individuos y en base a la utilidad esperada, con los costos por año extra de educación como margen, los individuos buscarán maximizar sus beneficios. El mercado educativo también se regula mediante la oferta y la demanda, porque al implicar costos no existirá una demanda infinita de formación adicional (OCDE, 2007).

El análisis se plantea como dinámico argumentando que los gastos que las personas hacen en sí mismas, no se basan en obtener satisfacciones presentes sino en obtener mayores ingresos futuros, estos gastos se ven, por lo tanto, como una inversión. Este es el punto que aleja la explicación neoclásica de la teoría del capital humano (Blaug, 1976).

Los gastos en educación no solo afectan a la productividad marginal del trabajo, según esta escuela, también mejoran la recopilación de información disponible. Como menciona Becker (1975), la información sobre el sistema político, económico o social, también podría aumentar significativamente las rentas reales. Por ejemplo, conocer mejor los salarios que se ofrecen en distintas empresas y localidades ayudará a maximizar el beneficio de la decisión en el momento de elegir trabajo. Además, aunque Becker no profundiza en ello, menciona como inversión en capital humano los gastos que las personas realizan para mejorar su salud física y psíquica, y considera la motivación como parte importante de los componentes que estimulan la productividad marginal.

Con la introducción del mercado educativo y su funcionamiento, la teoría del capital humano justifica las diferencias dentro del mercado laboral con los siguientes axiomas (Villalobos y Pedroza, 2009):

1. Los ingresos suelen aumentar con la edad a una tasa decreciente; tanto el ritmo de aumento como el de descenso tienden a estar relacionados positivamente con el nivel de cualificaciones y la productividad del trabajador.

2. Las tasas de paro tienden a estar relacionadas inversamente con el nivel de cualificaciones.
3. Las personas más jóvenes cambian de trabajo con más frecuencia y reciben más escolarización y formación en el trabajo que las personas de más edad.
4. La distribución de los ingresos está sesgada positivamente, sobre todo entre los trabajadores profesionales y otros trabajadores cualificados.
5. Las personas más competentes reciben más educación y otros tipos de formación que las otras.
6. La división del trabajo es limitada por las dimensiones del mercado.
7. El inversor en capital humano es más impetuoso y, por tanto, es más probable que yerre que el inversor en capital tangible.

Según estos axiomas, las remuneraciones salariales varían por la experiencia y la existencia de distintos niveles de educación y capacitación. Las diferencias crean niveles de productividad distintos en los individuos a lo largo de su vida. El nivel de división del trabajo y, por lo tanto, el aumento de demanda de trabajo más cualificado, depende del tamaño del mercado.

De manera inusual el salario puede variar entre personas con capacidades semejantes. Lo anterior se explica por errores que pueden cometer los empleadores al valorar a un nuevo trabajador, pero estos errores se disuelven con el tiempo como resultado de la competencia entre empleadores y a la decisión del trabajador de maximizar su beneficio¹⁰.

No se consideran desequilibrios en el mercado de trabajo, existe un nivel de empleo a cada nivel de salarios que se considera de pleno empleo, porque a cada nivel salarial la oferta y la demanda se igualan, es decir, a cada nivel de salarios los individuos decidirán entre participar en el mercado laboral o gastar su tiempo en ocio o educación.

¹⁰ Se debe recordar que para dar este paso la teoría del capital humano supone la libre movilidad de los trabajadores entre empresas y segmentos productivos.

1.3.2 Tipos de formación y rotación del trabajo

Para explicar los diferenciales de tasa de rotación de trabajo se hace distinción entre dos tipos de formación, general y específica. La formación general se refiere a aquella que genera un incremento en la productividad del trabajo exactamente igual, tanto para las empresas que la imparten como para el resto de unidades. La formación específica solo afecta a las empresas que la otorgan (Becker, 1975).

La existencia de distintos niveles de formación induce costos a las empresas y a los individuos sobre la rotación del trabajo. El autor lo describe:

Una empresa resulta perjudicada por el abandono de un empleado formado ya que no podría conseguir un empleado igualmente rentable. Del mismo modo, un empleado que pagara la formación específica, experimentaría una pérdida si fuera despedido, ya que no podría encontrar un trabajo igual de bueno en otra parte (Becker, 1975: 45).

El autor se refiere a los costes que, tanto la empresa como el individuo, asumen con la formación específica. En el caso de la formación general los costes son menores, porque existe una mayor cantidad de oferta disponible de trabajadores, más demanda y se hacen fácilmente intercambiables. Las diferencias de costes de rotación laboral hacen que existan desigualdades en los tiempos para obtener un nuevo empleo o la facilidad de perderlo.

El modelo explica como el desempleo afecta de distinta manera a grupos específicos de trabajadores como resultado de las fluctuaciones temporales de la demanda. En este caso, los trabajadores menos capacitados o con formación general son los que sufrirían la mayor parte de los despidos en caso de un descenso de la demanda.

El Estado, dentro de este paradigma, juega un papel secundario porque es indiferente que la formación o educación la brinde el Estado o el sector privado. Se reconoce la existencia de distintos modelos de formación de capital humano, como la de los Estados de Bienestar Europeos, pero se considera que estos sistemas tienden a obstaculizar el libre funcionamiento del mercado, pues crean distorsiones en la estructura de coste beneficio de formación adicional. Este tipo de formación desviaría la elección individual basada en la información existente y, por lo tanto, dificultaría la rotación de

capital induciendo mayores costes de movilidad, alejando a la economía del punto de equilibrio óptimo.

1.3.3 La familia y la participación en el mercado laboral

Becker (1987) introduce un tipo de trabajo productivo que no se lleva a cabo en el mercado y que se realiza en el sector doméstico. El análisis se hace bajo el supuesto de la existencia de la división sexual natural del trabajo.

En el trabajo doméstico, al igual que en el mercado laboral, existen cualificaciones que aumentan la productividad del trabajo. La división del trabajo doméstico se determina por la eficiencia en el manejo del tiempo. De esta forma, la división del trabajo doméstico ideal sería la unidad familiar de tipo nuclear, con el hombre proveedor y con la mujer dedicada a las labores del hogar.

La afirmación anterior se basa en las ventajas comparativas, donde cada sexo se especializará en el trabajo que le es más productivo. Esta visión no introduce nada nuevo, simplemente se formaliza la existencia del trabajo doméstico y se sistematiza la idea social generalizada de que las mujeres son mejores para estas actividades (Anzorena, 2009).

La introducción de la familia, en el esquema analítico del capital humano, explica la existencia de diferencias salariales y participación en el mercado laboral entre hombres y mujeres como el resultado del tiempo dedicado a la formación para cada sector. De esta forma se considera el trabajo de la mujer en el mercado menos productivo, producto de su menor capacitación. La menor participación es resultado de las preferencias de las mujeres que eligen dedicarse al trabajo doméstico donde son más productivas.

El paradigma del capital humano incluye en el análisis económico neoclásico instituciones extraeconómicas como el hogar y el Estado. Sin embargo, su examen se reduce en ambos casos a la eficiencia en el manejo del tiempo y los recursos; las relaciones sociales dentro de dichas instituciones siguen estando totalmente determinadas por la eficiencia y el intercambio; y sus características y preferencias son un dato fijado por causas naturales o externas.

Los movimientos ante el cambio relativo del precio de los factores sigue siendo automático, incluso en la familia se producen equilibrios mediante los cambios inmediatos en la distribución del tiempo y los beneficios que provocan los cambios en los precios. El mercado se sigue considerando perfecto y sin fallas, los supuestos neoclásicos permanecen intactos y el marco analítico no es útil para analizar desequilibrios permanentes dentro del mercado de trabajo ni sus consecuencias sobre los agentes económicos.

En este sentido, se puede afirmar que el modelo clásico del empleo y la teoría del capital humano atribuyen las desigualdades, dentro del mercado laboral, a características personales y no a procesos sociales. Es decir, el trabajo ineficiente del individuo y su incapacidad de descifrar la información son las causas del menor ingreso y la baja probabilidad de un empleo con mejores oportunidades. (Chávez, 2010).

El neoinstitucionalismo económico se aleja de la existencia de mercados perfectos e introduce la influencia de los factores socioeconómicos sobre los equilibrios óptimos descritos. A continuación, se revisa el método analítico que sigue dicha escuela para señalar la pertinencia de sus afirmaciones y la viabilidad de estas para enmarcar el estudio de las relaciones laborales.

1.4 LA TEORÍA ECONÓMICA NEOINSTITUCIONALISTA

La corriente neoinstitucional representa una crítica al modelo neoclásico en la que se resalta el papel central de las instituciones y su influencia en la elección del individuo al tratar de maximizar su beneficio. Esta crítica se extiende al mercado laboral explicando las desigualdades como resultado del funcionamiento ineficiente de estas instituciones.

Este paradigma cuestiona los supuestos de información y competencia perfectas, pero percibe al mercado como el mecanismo más eficiente para manejar la economía. Se busca argumentar teóricamente, que las fallas en el mercado provocadas por factores extraeconómicos son manejables y que el correcto entramado institucional las disminuirá al máximo, acercando el mercado al equilibrio óptimo (Stiglitz, 2002).

1.4.1 La racionalidad limitada

El pensamiento del nuevo institucionalismo, si bien no se desmarca por completo de la idea en que el individuo siempre busca maximizar su beneficio, incluye dentro del esquema de toma de decisiones una serie de factores que influyen y que pueden limitar la elección óptima. Por ejemplo, al existir una estructura oligopólica en el sector productivo o de servicios el supuesto de la competencia perfecta se desintegra, por lo que no se logrará la elección óptima (De la Garza, 2005).

La racionalidad limitada, consecuencia de la información incompleta, y el oportunismo de los individuos, ocasionan fallas de mercado e implica que los contratos sean imperfectos, y con el paso del tiempo algunos de los participantes saquen provecho de las contingencias no previstas, aumentando el coste de transacción.

Los costos de transacción se refieren a la serie de costes que tienen las interacciones económicas diarias, como pueden ser los gastos de obtención de información, los generados por fraudes, los costos por la incertidumbre de los participantes al tratar de reducir los riesgos en la toma de decisiones, dudas morales etc. (North, 1986; citado en De la Garza, 2005)

En definitiva, el problema de la organización económica es construir instituciones administrativas y de contratación, que tengan como propósito economizar la racionalidad limitada, disminuir los costos de transacción y proteger las interacciones económicas del oportunismo (De la Rosa, 2002).

1.4.2 Cambio institucional

North (1981) define las instituciones como las reglas de una sociedad, o bien las limitaciones ideadas por ésta y que dan forma a la interacción humana; por lo tanto, son capaces de crear incentivos en el intercambio humano, sea político, social o económico. En este esquema se introduce la posibilidad del cambio institucional, se percibe a la sociedad como cambiante a lo largo del tiempo e incluye también la variable histórica.

North (1981), siguiendo la tradición liberal, percibe al empresario como el agente de cambio institucional. El empresario provoca los cambios porque responde a estímulos

que están inmersos en el entramado institucional, estos incentivos pueden ser las relaciones de precios o los cambios en las preferencias. Para analizar estas transformaciones se parte de una premisa de equilibrio inicial, pero debido a su visión incremental y los cambios que este aumento produce, es posible que existan desequilibrios temporales.

Los cambios se expresan de manera incremental y continua en modificaciones marginales al conjunto de reglas, normas y mecanismos para hacerlas cumplir. Las transformaciones de las instituciones, en este sentido, serían provocados por variaciones en los precios relativos de los factores (recursos naturales, trabajo y capital), o consecuencia de cambios en el costo de la información y en la tecnología. Esta corriente considera que estas transformaciones son endógenas y se deben a la transformación en el poder de negociación de los diferentes agentes económicos. Los cambios permiten reestructurar las relaciones contractuales y transforman, por ende, las preferencias de los agentes económicos en los distintos niveles de ingresos (González, 2009).

La clave para lograr el crecimiento de forma ordenada es poner énfasis en la flexibilidad de los contextos institucionales para permitir nuevas negociaciones y compromisos entre los participantes, principalmente entre las organizaciones¹¹ y el resto de los agentes económicos (Rodríguez, 2001).

Al nivel del individuo las ideas de North también representan una crítica a la elección racional, porque agrega que la decisión individual se puede ver afectada por cuestiones ideológicas, culturales y subjetivas en general, que afectarán la forma de percibir la información que se reciba. Dichas pautas de comportamiento moldean la forma en la que se reciben los cambios de precios relativos y, por ende, la manera de reaccionar ante el nuevo contexto.

Las instituciones en el proceso de cambio juegan un papel muy importante debido a que pueden aumentar o reducir el precio de las creencias e ideologías, estimulando un cambio que encamine al individuo a adaptarse a la nueva situación para lograr un nuevo punto de equilibrio más sólido.

¹¹ Unidades productivas o de servicios.

1.4.3 El mercado de trabajo

El análisis neoinstitucionalista parte de la idea de que el mercado es la mejor organización económica posible, pero reconoce la existencia de externalidades que distorsionan la información o la competencia; estas externalidades provocan fallas de mercado.

El resultado de la premisa anterior es que: el mercado de trabajo se analiza bajo los supuestos de funcionamiento de cualquier otro mercado. Al agregar al análisis del mercado de trabajo la influencia de las externalidades y los costos de transacción, se abre la posibilidad de la existencia de múltiples equilibrios y lograr el óptimo dependerá de la eficiencia en el funcionamiento de las instituciones económicas.

En resumen, los desequilibrios dentro del mercado laboral son atribuibles a la existencia de influencias externas al mercado como pueden ser instituciones estatales u organizaciones de trabajadores poco flexibles o ineficientes que aumentan los costos de transacción y que, por ende, crean equilibrios no óptimos. Esto explica la falta de convergencia de los salarios y la existencia de desempleo por periodos de tiempo prolongados (Fine, 1998). Se consideran como instituciones eficientes las que son suficientemente flexibles para adaptarse automáticamente a los cambios en la demanda, modificaciones en los precios y permiten la sustitución técnica de los factores.

1.4.4 Diferencias internacionales

El neoinstitucionalismo explica los diferenciales de desarrollo entre los países, con base en el cambio, evolución y eficiencia de las instituciones, es decir, la jerarquización y respuestas administrativas logran que las organizaciones reduzcan los costes de transacción consiguiendo un nuevo punto óptimo, mientras que las organizaciones de países con menos eficiencia crearan equilibrios menos satisfactorios y más volátiles (De la Garza, 2005).

La experiencia histórica muestra, según esta corriente, que los países con mayor desarrollo son los que han logrado evolucionar y adaptar sus instituciones a los cambios en el contexto económico, logrando periodos de crecimiento más importante y aumentando la divergencia (González, 2009). La desigualdad de desarrollo es posible y

puede ser cuasi permanente si las instituciones no logran actuar de forma eficiente para adaptarse a los cambios.

Al igual que las dos visiones revisadas anteriormente, el neoinstitucionalismo centra su análisis en la eficiencia del uso de los recursos y el intercambio. Se reconoce que el mercado puede crear diferencias socioeconómicas entre individuos y entre países, pero las diferencias no son resultado del funcionamiento del mercado; son resultado de la existencia de costos de transacción que aumentan o disminuyen por fuerzas externas al mercado. Sin embargo, los cambios económicos abren la posibilidad a que los agentes saquen provecho y mantengan los desequilibrios a su favor; en este sentido, se precisa que las instituciones deben corregir estas actitudes por medio del entramado normativo y permitir que el libre funcionamiento del mercado resuelva los desequilibrios.

1.5 RECAPITULANDO

El trabajo para la teoría neoclásica es una mercancía y se analiza en términos de intercambio, así su precio depende de los cambios en la oferta y la demanda. Dichos cambios están en función de la evolución de los precios relativos de los factores; esto en suma a la elección racional de los empresarios siempre llevará a la plena utilización de los factores económicos. El mercado siempre es el mecanismo más eficiente para asignar los recursos.

La visión del capital humano agrega complejidad al análisis promoviendo la existencia de diferencias en esta mercancía que se intercambia; de esta forma, existen trabajadores más productivos y menos productivos, lo que explica las diferencias salariales. Las desigualdades vienen determinadas por las preferencias entre los individuos sobre dedicar más o menos tiempo en su capacitación.

Los tiempos de la rotación del trabajo son diferentes, esto se explica por el principio de escasez, determinado por el tipo de formación que los individuos reciben y por las condiciones demográficas. Así, los trabajadores más escasos, con formación específica, tendrán empleos más estables y tardarán más tiempo en encontrar un nuevo empleo en caso de perderlo. Los trabajadores más abundantes, con formación general,

resentirán más las disminuciones de la demanda, pero podrán encontrar un trabajo más fácilmente.

Las diferencias en la participación entre géneros en el mercado laboral se explican por las preferencias de los individuos y por el costo de oportunidad. De esta manera, el grupo femenino prefiere permanecer al margen del mercado porque el beneficio esperado es menor dada su especialización y su mayor productividad en el trabajo doméstico.

El neoinstitucionalismo, por su parte, introduce en la explicación neoclásica las variables normativas. Dichas variables explican diferentes resultados o equilibrios a los predichos en el modelo neoclásico, poniendo en cuestión los supuestos de información y competencia perfecta que sustentan el modelo. Sin embargo, sigue suponiendo que el mercado es el mejor sistema para optimizar el uso de los recursos.

Dicha lógica no explica los elementos que cuestionan los supuestos neoclásicos, únicamente estos elementos se señalan como variables externas que influyen, pero que están determinadas fuera del modelo. Simplemente se considera que la modificación del entramado institucional, que encamine a los individuos a un comportamiento racional y que mantenga las condiciones de competencia perfecta e información completa, es suficiente para resolver los desequilibrios.

El marco analítico de las tres escuelas revisadas reduce el análisis del mercado de trabajo al examen de los cambios en los precios relativos y el intercambio. El nivel de producción, el nivel de empleo y la productividad dependen de los cambios de dichos precios, pero las técnicas productivas empleadas siempre son las más eficientes para cada nivel de precios. Los niveles de vida, las instituciones Estatales, los conflictos entre trabajadores y empresarios, y las tensiones dentro de la familia se observan como aspectos separados entre sí y externos a la economía, por ende, se toman en cuenta pero no se explican.

Este ha sido el marco analítico preferido por los economistas en las últimas décadas. Dicha metodología es la favorita porque es fácilmente modelable en términos matemáticos, pero minimizan la importancia de las dimensiones política, social y cultural. El marco analítico de la teoría dominante presenta una brecha significativa entre la

representación de la realidad y la realidad misma y, por lo tanto, pierde su poder de explicarla y transformarla. (Carrasco, 2006)

Considerar los factores sociales como dato primario o natural fijado fuera del marco analítico no es útil para explicar los fenómenos sociales de manera solida, porque simplemente se evita analizar sus causas.

La visión del mundo descrita se utiliza como instrumento teórico de la corriente neoliberal. Las políticas públicas que nacen de esta corriente pretenden transformar la realidad social para que se adecúe a su modelo explicativo, el objetivo no es generar nuevas explicaciones a los fenómenos sociales.

Las TSML nacen justamente en contraposición a las ideas neoclásicas del equilibrio de mercado. En sus trabajos empíricos encuentran elementos que afectan el funcionamiento del mercado alejándolo de la homogenización predicha y también, dejando claro que las políticas de educación y capacitación no crearán por sí mismas mercados más igualitarios y menos heterogéneos. A continuación, se hace una revisión de las principales escuelas que conforman las TSML, para exponer las explicaciones teóricas a nivel del mercado laboral y dar respuesta a la persistencia de desequilibrios que la teoría neoclásica no ha podido explicar y que el neoliberalismo, como motor de políticas públicas basadas en esta concepción, no ha logrado resolver.

2. TEORÍAS DE LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO LABORAL

En la década de 1970 nace en Estados Unidos una corriente encabezada por Doeringer y Piore que intenta explicar fenómenos como: la persistencia de la pobreza combinada con un alto nivel medio de formación, las desigualdades en los ingresos, la discriminación y el fracaso de programas de educación y formación. La explicación tiene un marco analítico de corte institucional.

2.1 LA TEORÍA DEL MERCADO DUAL DE TRABAJO

La hipótesis central de esta teoría es la existencia de mercados de trabajo segmentados y la presencia continua de un mercado superior o primario y un mercado inferior o secundario. Los dos segmentos laborales se distinguen por la existencia de mercados internos de trabajo en las empresas del sector primario y la ausencia de estos en el segmento secundario.

Los mercados internos de trabajo son aquellos en los que el precio y la asignación de trabajo son regidos por un conjunto de normas y procedimientos administrativos; en cambio, la asignación de precios y puestos en el mercado secundario de trabajo se fijan de manera competitiva, es decir, por el libre juego de la oferta y la demanda.

Las diferentes condiciones de las empresas crean distinciones en los trabajadores de ambos sectores; los puestos laborales del sector primario presentan altos salarios, una mayor estabilidad, se identifican también con una mayor cualificación laboral y, por lo tanto, mejores oportunidades de avanzar dentro de las mismas empresas. El sector secundario se caracteriza por tener salarios más bajos, poca estabilidad y escasas oportunidades de ascenso, resultado de la baja cualificación de los trabajadores y la alta rotación de fuerza de trabajo.

Piore (1980) agrega la existencia de un tercer sector que se determina por las fluctuaciones de la demanda agregada sobre la demanda de trabajo; dentro del sector primario se observa la división entre primario superior y primario inferior. La variabilidad de la demanda y la incertidumbre, crean distintas estrategias en el uso de la tecnología y la organización para afrontar la situación, de esta manera resultan dos tipos de trabajadores, los cuasi-fijos que gozan de estabilidad, ya sea por la inversión en cualificación (que ha hecho la misma empresa) o por presión de los trabajadores; por el otro lado, quedan los trabajadores del sector primario inferior que están destinados a absorber las fluctuaciones de la demanda.

El argumento central de esta escuela se encuentra en la demanda de trabajo de las empresas, es decir, la estructura determina las condiciones de los puestos de trabajo y, por lo tanto, influye en las características de la oferta.

Las disimilitudes entre los mercados de trabajo se explican por las diferencias tecnológicas entre los distintos segmentos productivos¹²; la mayor capacidad de obtener tecnología crea mayor productividad y economías a escala, por ende, se hace imperante cierta jerarquización por la necesidad de cubrir puestos de mayor cualificación. En definitiva, se requiere una organización administrativa más compleja y jerarquizada que ayude a la adaptación de las empresas ante fluctuaciones en la demanda, que se traducen en cambios a nivel productivo (Fernandez-Huerga, 2012).

Las características de los empleados, con que acuden al mercado, son otra fuente de segmentación, es decir, se encuentra una relación entre los puestos de trabajo y dichas características. Hay una conexión entre los empleos y la clase social, las preferencias personales (su gusto o no por el trabajo) y las características de los puestos que ocupan. Se distinguen los trabajadores del sector secundario y el sector primario inferior porque exhiben una mayor rotación e inestabilidad, mayor absentismo, tendencia a la impuntualidad y mayor insubordinación. La relación se da de manera que los trabajadores no solo presentan estas condiciones sino que existe un proceso de retroalimentación que hace que las propias características del puesto influyan y molden las pautas de comportamiento del trabajador (Piore, 1980).

El sector primario y el secundario se vinculan a través de puertos de entrada y de salida donde se da el intercambio entre los sectores, un aumento de la demanda del sector primario inferior se satisface del sector secundario. Por otro lado, la demanda del sector superior se cubre por la existencia de mercados internos de trabajo dentro del sector primario y la movilidad de trabajadores entre los segmentos superior y el inferior. De este modo, la existencia de mercados estructurados explica las pautas de movilidad de los trabajadores que acceden a ellos, la estabilidad en el empleo en contraposición de los trabajadores del sector secundario, lo que permite explicar el mantenimiento de la segmentación por la falta de movilidad entre los sectores (Piore, 1975).

Aunque esta escuela de pensamiento reconoce la discriminación por raza o sexo se le atribuye a la misma existencia de mercados internos. Esto en función de la organización productiva por medio de la jerarquización, por lo tanto, la discriminación se explica de manera externa al modelo, por las características de los trabajadores al acudir

¹² Las diferencias tecnológicas son el resultado de las estrategias empresariales ante los cambios en la demanda agregada, que en este esquema se considera fluctuante.

al mercado laboral, por sus distintos niveles de formación y sus preferencias (Doeringer y Piore, 1985).

Los sindicatos juegan un papel importante como instituciones que mejoran las condiciones de negociación y circunstancias laborales de los trabajadores, principalmente dentro del mercado primario de trabajo, pero también se ve como positiva la flexibilización de estas estructuras para crear mayor rotación del trabajo entre los sectores. Lo anterior ayudaría a la firma a adaptarse a las fluctuaciones de demanda creadas por el contexto económico y para ampliar el acceso a este mercado primario, con lo que el mercado secundario disminuiría su importancia y reduciría el dualismo del sector laboral (Carrasco, Castaño y Pardo, 2011).

El Estado dentro de este esquema participa con un papel secundario y permite el funcionamiento del mercado para lograr que las firmas se adecuen al contexto económico. Además, el Estado es el encargado de imponer y hacer valer normas, políticas y programas que aseguren las buenas condiciones de negociación entre la firma y los trabajadores; sin embargo, no se percibe como endógeno al modelo de la dualidad (Fine, 1998).

El Estado permanece al margen del mercado, pero es capaz de crear restricciones e incentivos, para incrementar el atractivo del mercado primario, tanto el productivo como el de trabajo, de esta forma se crean mejores o peores incentivos para cada segmento (Jiménez, 2012).

2.2 LA ESCUELA DE ECONOMÍA POLÍTICA RADICAL AMERICANA

En los años setenta surge una explicación alternativa a la visión institucionalista; esta se basa en la tradición marxista por considerarla suficientemente desarrollada para explicar la segmentación del mercado laboral; entre sus máximos exponentes se encuentran M. Gordon, R. Edwards y M. Reich.

Los radicales aceptan en líneas generales la segmentación tripartita desarrollada por la escuela dualista, expuesta en el apartado anterior, estudiando las relaciones sociales

de producción y tomando en cuenta el papel desempeñado por la acción de los distintos intereses de clase y por el conflicto resultante (De la Garza, 2005).

El análisis parte de la distinción que existe entre trabajo y fuerza de trabajo. La segunda se define como la capacidad de trabajar y se convierte en el objeto de intercambio en el mercado de trabajo. No obstante, lo que consume la producción capitalista es el trabajo efectivamente realizado, que debe ser extraído de la fuerza de trabajo dentro del proceso productivo.

La relación entre empleado y empleador se determina por la distinción entre trabajo potencial y trabajo efectivo, porque los intereses de ambas partes son contrapuestos y representan un conflicto de intereses. Por un lado, el empleador o capitalista pretende siempre extraer la máxima ganancia, por lo tanto, necesita extraer el máximo trabajo de la fuerza de trabajo; por el otro lado, el trabajador no tiene ningún interés en esforzarse más allá del mínimo necesario, por lo menos en un principio (Fernandez-Huerga, 2012).

El conflicto entre capitalista y obrero genera la necesidad del empleador de controlar las actividades de la fuerza de trabajo por medio de instrumentos de dirección y coordinación de tareas, evaluación del rendimiento de los trabajadores y sistemas disciplinarios que incluyen sanciones.

Gordon, Edwards y Reich (1982) basados en un análisis histórico del mercado laboral en Estados Unidos, identifican tres sistemas diferentes de control para extraer el máximo de trabajo de la fuerza de trabajo, 1) control simple, 2) control técnico y 3) control burocrático.

El control simple se ejerce desde principios del siglo XIX hasta la década de 1890. En esta etapa la estructura capitalista está formada principalmente de pequeñas empresas; derivado de esta estructura, la supervisión se da de manera directa por parte del capitalista o los capataces; el sistema de sanciones-incentivos es poco sistemático y hasta arbitrario.

El control técnico comienza a ejercerse a finales del XIX hasta la segunda guerra mundial, es el periodo del sistema mayorista, el capital monopolista ocupa una parte cada vez mayor del sistema, la relación capital trabajo se incrementa y el control se ejerce por la propia tecnología por medio de las máquinas y la cadena de montaje. El poder del

empleador aumenta al homogeneizar y hacer sustituible al trabajador, pero también homogeniza sus intereses, por ende, crea las condiciones para fuertes movilizaciones obreras como las registradas en la década de 1930.

Con el fin de reducir el conflicto creado por la homogeneización del trabajador y de sus intereses, nace el sistema de control burocrático. Este se caracteriza por reglas impersonales dictadas por la empresa que regulan la promoción y retribución del trabajador y se diseñan incentivos que premian la lealtad del empleado hacia la empresa.

Edwards (1975) sostiene que estos 3 tipos de control perduran en el tiempo. El control simple prevalece en las pequeñas empresas en donde el trabajo más simple del trabajador es fácil de supervisar; mientras que el control técnico y el burocrático coexisten en las grandes empresas. El primer tipo se enfoca en el trabajador manual y el segundo en los puestos de trabajo dedicados a la dirección.

Los distintos sistemas de control marcan características del puesto de trabajo como el nivel de remuneración, estabilidad, pautas de movilidad etc. Por lo tanto, los tres sistemas de control se ven como la principal causa de la segmentación del mercado laboral.

Para afinar las ideas de los sistemas de control e integrarlos en un cuerpo teórico más consistente, Gordon, Edwards y Reich (1982), asocian la estructura del mercado de trabajo a los ciclos largos de la economía para resaltar el carácter histórico como consecuencia de las fuerzas políticas y económicas que son inherentes al sistema capitalista. Bajo este argumento se sostiene que el capitalismo ha atravesado por tres etapas -desde el siglo XIX- la proletarianización inicial, el periodo de homogeneización y la etapa de segmentación.

El periodo de homogeneización comienza a finales del siglo XIX y avanza hasta las primeras décadas del siglo XX. Se caracteriza por el incremento de las grandes empresas con mayor componente tecnológico, se asocian a procesos altamente mecanizados y de producción en masa. En esta etapa coexisten el control directo y el control técnico que permite a la máquina marcar los tiempos de trabajo. El modelo funciona hasta finales de la década de 1920, donde el sistema comienza a mostrar problemas como alta rotación del trabajo, aumento de los conflictos laborales entre

patrones y empleados e incremento de movilizaciones obreras como consecuencia de la homogeneización del obrero y de sus intereses como clase.

En respuesta, las empresas con mayor poder oligopólico tratan de incrementar la estabilidad de la empresa en el largo plazo y el control de los mercados, tanto de productos como de factores de la producción (capital y trabajo) por medio de nuevos sistemas de control que se establecen en el periodo de la postguerra. Se introduce el método burocrático que regula las promociones y gestionan la disciplina, reconocen las asociaciones sindicales, se establecen negociaciones y acuerdos entre estas asociaciones con los patrones y el gobierno; principalmente se crean mercados internos de trabajos, como los descritos por la escuela dualista de la segmentación del trabajo, que buscan estratificar a los trabajadores por la diferenciación de puestos e imponer escalas salariales.

El capital utiliza estas técnicas de estratificación de manera consciente con el objetivo de fragmentar la conjunción de intereses de la clase obrera y así, mermar su capacidad de oposición al capital. Como consecuencia de esta evolución el sector primario y el secundario se distancian cada vez más, al tiempo que segmenta el sector primario en trabajos de primera y trabajos, generalmente manuales, de segunda.

Hasta este punto, la explicación de la segmentación de esta escuela continúa centrándose en las relaciones de producción, es decir, que los distintos sistemas de control son los principales causantes de las condiciones segmentadas del mercado laboral. Estas se ven influenciadas a su vez por el nivel de tecnología utilizado por la empresa, que determina las distintas respuestas administrativas del empleador. Sin embargo, en la idea de una teoría dinámica de retroalimentación también se introducen las características de la oferta de trabajo como causa y consecuencia de la fragmentación en el mercado del empleo y en particular, la influencia que tienen en su propia división como clase.

En el enfoque radical, las características con las que el trabajador acude al mercado laboral (raza, sexo, cualificación, educación, edad, experiencia etc.) son factores que sientan las bases para la adopción de nuevos métodos de fragmentación, lo que es consecuencia de la separación de intereses de la clase obrera y que contribuyen a un trato diferenciado en el mercado laboral. En especial, el sexo y la raza son elementos fundamentales que contribuyen a la segmentación del mercado, puesto que existen cuatro procesos que la determinan: 1) segmentación entre el mercado primario y secundario, 2)

segmentación dentro del mercado primario entre trabajadores de primera y de segunda, 3) segmentación por raza y 4) segmentación por sexo (Gordon, Edwards y Reich, 1982).

La educación, la formación, la experiencia y la edad, variables recogidas por la teoría del capital humano, se retoman como condiciones que afectan el mercado de trabajo debido a que los distintos niveles de cualificación acentúan y preservan divisiones de clase dentro de la masa trabajadora. Esto contribuye a desarrollar pautas de comportamiento y de socialización afines a la empresa facilitando el trato diferenciado. Dentro de las divisiones de clase se distinguen tres segmentos, clase media, obrero tradicional y el obrero pobre (Fernandez-Huerga, 2010).

En definitiva, la escuela radical a pesar de que toma en cuenta las características de la oferta de trabajo y su influencia sobre las condiciones del mercado laboral, sigue teniendo como principal causante de la segmentación a las respuestas de la empresa en la demanda de trabajo para lograr mejores beneficios, es decir, aunque la oferta influye, los principales causantes de la segmentación son las características e intereses que presenta la demanda de trabajo, influenciada, a su vez, por el grado tecnológico y de concentración de capital utilizado, mientras las características de la fuerza de trabajo solo retroalimentan y profundizan la segmentación.

2.3 LA ESCUELA DE LA SEGMENTACIÓN DE CAMBRIDGE

La visión segmentacionista de la escuela de Cambridge surge durante la década de los años ochenta con el objetivo de poner en consideración un mayor número de elementos en el análisis de este fenómeno. Entre los autores más destacados se encuentran F. Wilkinson, J. Rubery, R. Trailing y J. Craig, entre otros.

La visión de esta escuela acepta los postulados de segmentación de la escuela dualista, pero señala una serie de críticas: 1) se enfocan demasiado en la economía americana y sus postulados pueden fallar fuera de ese contexto particular, 2) se deja de lado el análisis de las características de la mano de obra y la forma en que éstas interactúan con la estructura productiva e institucional que determinan las condiciones de los puestos de trabajo, 3) se omite la existencia de una mayor cantidad de segmentos dentro de la economía que también influyen en las características del mercado laboral y 4) que se

suponga al sector secundario como competitivo y que se explique su funcionamiento por los postulados neoclásicos de la libre competencia (Fernandez-Huerga, 2012).

En base a las críticas mencionadas, se argumenta que los trabajadores no solo aceptan los puestos de trabajo, sino que las características de los trabajadores hacen reaccionar a los empresarios adoptando nuevas estrategias que determinan las condiciones de los puestos de trabajo de una economía. Es un planteamiento que examina la demanda y la oferta de trabajo así como su interacción, pero desmarcándose de la teoría neoclásica con el análisis de un escenario que no tiende automáticamente al equilibrio. Subraya la importancia de factores no económicos, como políticos, sociales e institucionales combinándolos con un estudio dinámico con evolución histórica.

La idea de analizar el mercado laboral introduciendo los factores antes mencionados, se realiza por medio de estudios de caso que si bien aportan una mayor complejidad y capacidad de explicación que los desarrollos teóricos de la escuela dualista, logra solamente desarrollar algunas tendencias de carácter general (Fernandez-Huerga, 2012).

En líneas generales se acepta la idea de la división entre el mercado secundario y el primario pero se sugiere, en mayor o menor medida, la existencia de heterogeneidad dentro de los mismos y más concretamente, se rechaza la idea de un mercado secundario homogéneo más o menos competitivo (Craig, Garnsey y Rubery, 1985). Para esta escuela, el mercado primario y el secundario no se diferencian por la existencia y ausencia de mercados internos de trabajo o reglas institucionales, sino por el conjunto de fuerzas económicas, sociales e institucionales y la interacción de todas, resultando estas en firmas con salarios bajos y firmas con salarios relativamente mayores.

La característica principal de los trabajadores del segmento secundario, por lo tanto, no sería la baja cualificación que los hace fácilmente intercambiables y dificulta sus vínculos y movilidad hacia el sector primario, sino que las desventajas económicas y sociales de este grupo pueden y son aprovechadas por los empleadores para obtener un mayor beneficio.

La propuesta es que el mercado laboral no se debe concebir como una estructura de tres fragmentos únicamente, en cambio, los segmentos se deben concebir como

estructuras que se vuelven a dividir en subsegmentos, determinados por las mismas características con las que los trabajadores acuden al mercado laboral y que definen las estrategias empresariales resultantes en la segmentación del mismo.

La escuela de la segmentación de Cambridge señala como una de las tendencias adicionales para la fragmentación, la discriminación que realiza el empleador basándose en la separación racial y sexual que existe en la clase trabajadora. Así, cada uno de los fragmentos del mercado laboral se subdivide al existir distintas condiciones socioeconómicas entre los trabajadores de un mismo fragmento, condiciones que vienen determinadas por un contexto social e histórico en el que se desarrolla y evoluciona el capitalismo.

La tendencia hacia los cambios y adaptaciones son realizadas por los empresarios y, por lo tanto, el enfoque se centra en el papel de la demanda empresarial de trabajo. Sin embargo, se pone especial énfasis en que las reacciones de la clase capitalista vienen determinadas por las condiciones de la oferta de trabajo que son resultado de las fuerzas sociales y políticas. No obstante, esta escuela incorpora a la visión de la fragmentación condiciones políticas y sociales extra económicas que determinan las condiciones segmentadas del mercado laboral e introducen una mayor cantidad de variables que influyen a dicho mercado, pero sin lograr articular estos factores en una teoría general para explicar estos nuevos conceptos de manera integral, se encuentran tendencias generales, pero no se integran en cuerpo teórico amplio (Fine, 1988).

2.4 RECAPITULANDO

Las TSML se conciben como alternativa para explicar desequilibrios y perciben las condiciones de trabajo como resultado de una serie de transformaciones, consecuencia de la adaptación del sistema capitalista en su evolución histórica.

El núcleo central de las TSML se enfoca en las características de la demanda de trabajo que se crean en base a los distintos niveles de tecnología que utilizan los segmentos capitalistas con la finalidad de obtener el máximo beneficio. Esto crea distintas estrategias administrativas que fragmentan el mercado laboral demandando trabajadores

con condiciones distintas de formación y, por consiguiente, con remuneraciones y condiciones laborales diferentes.

La escuela radical americana y la escuela de Cambridge agregan elementos de las características de la oferta de trabajo como son raza y sexo para explicar cómo las propias condiciones socioeconómicas del trabajador son aprovechadas por los empresarios para aumentar sus beneficios y, por ende, retroalimentan la segmentación del mercado. Las condiciones de la oferta de trabajo que, según ambos desarrollos teóricos, influyen en las características que accionan nuevos mecanismos por parte del capital y que resultan en la segmentación del mercado laboral son: la forma de organización obrera y sus intereses, el nivel educativo y de formación, el sexo y la raza.

Por otro lado, ambas señalan la importancia del análisis dinámico por medio del estudio de la evolución histórica, tanto de la demanda como de la oferta de trabajo, señalando la segmentación del mercado laboral como resultado de la evolución e interacción de las fuerzas económicas y sociales. Los procesos sociales que provocan las características de la estructura laboral se suponen en desequilibrio constante y analizan los problemas del trabajo desde una perspectiva más amplia y compleja que explica de manera más satisfactoria los problemas de empleo y desempleo, desigualdades salariales y condiciones de trabajo.

Las TSML revisadas, señalan las características de la oferta de trabajo como causantes de la segmentación dentro del conflicto de clases, pero no cómo las estructuras extraeconómicas han determinado las características que definen la oferta de trabajo a lo largo del desarrollo capitalista. Para un análisis más amplio se debe incluir de manera endógena al estudio, la influencia del Estado, tanto en el rumbo de la política macroeconómica y del mercado laboral, como su influencia como regulador del mercado de trabajo y como empleador. Además, se debe observar su papel e influencia sobre las condiciones de vida (Fine, 1998).

Por otro lado, el estudio de la oferta de trabajo no se debe centrar exclusivamente en el análisis del mercado y el Estado. Se tiene que incluir el papel del trabajador y el papel de la familia en la configuración de las condiciones de la oferta laboral y como sustento mismo del sistema económico capitalista.

En la era actual del capitalismo, resulta imposible entender el funcionamiento, operación y destino del capital, sin tomar en cuenta cómo el mecanismo moviliza y utiliza no solo las características de género, si no las características nacionales y raciales para maximizar sus beneficios; cómo se reproducen el sistema y se auto-erige como la única alternativa imaginable.

Para entender, por ejemplo, el funcionamiento de la economía global es necesario considerar la especialización de numerosos países de la periferia en la formación y exportación de trabajadoras domesticas y cuidadoras que llevan a cabo el trabajo reproductivo en los centros económicos en condiciones sumamente precarias. Tampoco es posible entender el masivo establecimiento durante las últimas décadas de maquilas en México y Centroamérica, claves en el proceso de deslocalización de la industria, sin analizar la feminización del trabajo llevada a cabo en este periodo (Arruzza, 2010: 16-17).

Los estudios feministas al articular una explicación de tipo estructural sobre la marginación de la mujer, orienta el análisis a las características sociales, políticas, institucionales y culturales, que afectan a este grupo en particular, convirtiendo la marginación de género en variable independiente del análisis. Sus avances permiten reconocer la influencia del sector doméstico y estatal en la economía, de esta forma se consigue visibilizar otra esfera productiva no mercantil que produce valores de uso para el consumo del trabajador.

El siguiente apartado revisa los aportes de la teoría feminista; la revisión tiene como objetivo señalar como el sistema económico utiliza el trabajo doméstico para la reproducción del capital y hacer evidente como los valores de uso, creados fuera de la esfera mercantil, son necesarios para mantener la reproducción de la fuerza de trabajo. A su vez, dicha configuración determina las condiciones de la oferta de trabajo y define su segmentación.

3. LOS ESTUDIOS FEMINISTAS DEL EMPLEO

Los debates feministas se han dado a lo largo de la historia y en distintas partes del mundo. La discusión cobró una importancia central en el siglo XX a raíz los movimientos

feministas de la década de 1970 que buscaban una respuesta a la situación de opresión y dominación de las mujeres para posibilitar su liberación (Marion, 1996). Los movimientos feministas de esta época se concentraron principalmente en Europa y Estados Unidos, las ideas tomaron fuerza en América Latina y otras regiones hasta entrada la década de 1980 (Fontanela, 2008).

Los debates e ideas feministas incluyen un espectro muy variado de exámenes provenientes de todas las disciplinas de las ciencias sociales, con hipótesis diferentes e incluso contrapuestas, pero con un núcleo central, la existencia de estructuras sociales, económicas, institucionales, ideológicas y culturales que oprimen a la mujer de manera sistémica. A continuación, se hace una revisión de los conceptos económicos feministas que articulan la explicación de las relaciones entre la esfera reproductiva y productiva y la distribución de sus productos.

3.1. EL PATRIARCADO

El feminismo sugiere la existencia de un sistema patriarcal, este patriarcado¹³ que domina la sociedad, se construyó de manera universal y ha sido ejercido mediante las diferentes estructuras económicas, políticas, ideológicas y sociales que han dado lugar a relaciones de subordinación entre los sexos. La idea central es que el patriarcado puede sobrevivir ante distintos sistemas económicos a lo largo de la historia. Además, el patriarcado se adapta según el contexto político, social, económico e histórico. El concepto explica históricamente las fuentes de diferenciación económica, social, ideológica y política entre sexos.

Los estudios sobre el patriarcado son la base para el desarrollo de las distintas corrientes feministas; existen diferencias entre los enfoques, pero generalizando, el patriarcado se define como: un sistema de relaciones sociales, políticas y económicas diferenciadas en el sexo; estas relaciones están basadas en instituciones, tanto públicas como privadas y en la solidaridad intragénero masculino, entre clases e incluso etnias. El sistema es instaurado por los varones y en él se apropian de la fuerza productiva y

¹³ En su sentido literal es el gobierno de los padres, históricamente se utiliza este término para designar un tipo de organización social en el que la autoridad la ejerce el varón en su figura de jefe de familia o dueño del patrimonio, la familia es por tanto una de las instituciones básicas de este orden (Fontanela, 2008).

reproductiva, de sus productos, de sus cuerpos y sirve para oprimir a la mujer ya sea de forma violenta o pacífica (Fontanela, 2008).

El patriarcado se expresa dentro del capitalismo y su desarrollo industrial en la diferencia entre trabajo productivo y reproductivo, donde el hombre y la mujer se ubicaron; la esfera de la reproducción para la mujer y la esfera productiva correspondiente al varón. De esta forma también se marginó su trabajo y actividades a la vida privada.

Los movimientos feministas y la entrada masiva de las mujeres al trabajo asalariado, en las últimas décadas, han transformado la posición de la mujer en la esfera reproductiva y ha cambiado la configuración de la estructura patriarcal; sin embargo, esta prevalece con sistemas de segregación nuevos. Debido a lo anterior, los estudios de género han cobrado gran importancia, con el objetivo de explicar este fenómeno emergente. Además, el enfoque de género es el que han adoptado los organismos internacionales con el objetivo de lograr la igualdad entre los sexos.

3.2 ENFOQUE DE GÉNERO

El enfoque de género a partir de la categoría sexo-género, explica la construcción cultural de la diferenciación sexual mediante el conjunto de prácticas, normas, valores y reglas que se establecen a partir de la diferencia biológico-sexual. Estas establecen las pautas que rigen las relaciones sociales entre hombres y mujeres (Chávez, 2010).

El enfoque de género hace evidente una serie de desigualdades que se desarrollan en distintos ámbitos de la sociedad. Las esferas sociales que se observan son:

1. Política y Estado: se refiere a la participación diferencial de hombres y mujeres en las organizaciones sociales y políticas a favor de los varones. Lo anterior provoca un sesgo en el planteamiento de problemas y toma de decisiones por parte de los cuerpos políticos al percibir a la ciudadanía como un grupo homogéneo con necesidades y problemas iguales.
2. Familia: las desigualdades se hacen evidentes en la división intrafamiliar del trabajo, en los mecanismos que limitan la movilidad de las mujeres y en el ejercicio de la violencia contra ellas. La visión de la familia nuclear donde el varón

funciona como proveedor y la mujer se encarga de los hijos y el hogar, fomenta la división del trabajo social con la mujer fuera del mercado laboral. El cambio en las condiciones económicas y la feminización del trabajo asalariado transformaron la división del trabajo público-privada, dando una mayor carga a la mujer o bien delegando el trabajo doméstico a mujeres migrantes en las grandes ciudades y en los centros económicos.

3. Mercado de trabajo: en este mercado se da el vínculo entre las desigualdades de género y de clase. Estas desigualdades se reflejan en una segregación ocupacional, tanto horizontal como vertical.

Al aplicar el enfoque de género al estudio del mercado laboral se aclaran las diferencias que existen entre hombres y mujeres dentro de este mercado. Además se avanza en el estudio del contexto social de las trabajadoras, se toman en cuenta también las relaciones familiares, sus condiciones y como estas afectan su desempeño y participación en la esfera productiva.

El enfoque de género sugiere como ejes de análisis del trabajo femenino, los siguientes (Gómez, 2001):

1. División sexual del trabajo: se refiere al reparto de tareas o actividades según sexo-género, guardando generalmente un lugar subordinado para las mujeres relegadas al trabajo doméstico. En los países industrializados se observa un incremento constante del empleo femenino, explicado en parte por la terciarización de estas economías; en países en desarrollo el aumento es menos constante y en ocasiones con altibajos.
2. Segregación ocupacional: en este aspecto, se distinguen dos modalidades de segregación: 1) horizontal: hace referencia a la concentración de mujeres en actividades que son vistas como tradicionalmente femeninas o que están conectadas con las actividades dentro del hogar (educación, textiles y cuidados) y donde se considera su trabajo más productivo. 2) Vertical: se refiere a una distribución desigual en las jerarquías ocupacionales que beneficia a los varones. Lo anterior se explica porque se considera la mano de obra femenina como secundaria o menos cualificada y como consecuencia de que la oferta de trabajo femenina está condicionada por el trabajo reproductivo.

3. Economía del trabajo: se refiere al cuestionamiento de las definiciones conceptuales convencionales que no consideran como económicas aquellas actividades realizadas fuera del mercado. Se propone la consideración del sistema social como concepto que engloba diversos subsistemas entre los que se encuentra el de la reproducción humana.

El enfoque de género no cuestiona por completo la teoría económica neoclásica, hereda variables, conceptos y explicaciones de las teorías económicas dominantes. Se propone la medición por separado de las condiciones del varón y de la mujer en el mercado de trabajo, pero no cuestiona la forma en que se crean esas mediciones.

En el fondo de la explicación se encuentra la idea de la igualdad en términos de acceso, tanto a las estructuras políticas y sociales como al mercado de trabajo. El mercado de trabajo se ve afectado directamente por la esfera reproductiva de la sociedad, que dificulta que la mujer tenga las mismas condiciones de acceso, debido a la división del trabajo doméstico. Lo anterior ha causado que la mujer desarrolle un doble trabajo, determinando como consecuencia, los niveles de educación y formación y limitando la disponibilidad de oferta de trabajo femenina.

Pérez (2014: 42) señala acerca del enfoque de género: “el objetivo es mejorar la ciencia incluyendo a las mujeres para lograr verdades objetivas y universales; para ello el movimiento clave es la desagregación de datos por sexos, sin cuestionar la caja de herramientas heredada”. El enfoque de género pone de manifiesto la manera en que el trabajo doméstico dificulta la entrada de la mujer al mercado laboral y a las instituciones de toma de decisiones. Sin embargo, no expresa de manera clara la forma en que, el sistema socioeconómico se beneficia de esta marginación y, por lo tanto, la prolonga e incentiva.

Otras corrientes de la economía feminista van más allá y cuestionan los conceptos y supuestos de la teoría económica dominante por considerarla insuficiente. Se señala que, la noción económica se debe de ampliar y debe incluir todos los procesos de aprovisionamiento social, aunque se realicen por intercambios y procesos no mercantiles. Se sitúa al género como categoría analítica central y como un elemento constitutivo del sistema socioeconómico.

Existen dos corrientes económicas que se distinguen entre la gran diversidad de estudios feministas, la economía integradora y la economía de ruptura. La primera categoría hace un esfuerzo por conciliar los contenidos y reivindicaciones sobre los mercados que se hallan en las teorías económicas alternativas a la neoclásica. La segunda asegura que las intervenciones sobre economía necesitan grandes cambios que normalmente resultan en rupturas conceptuales, metodológicas y políticas (Pérez, 2014).

El objetivo aquí planteado es articular un marco teórico en base a los avances de otras escuelas económicas como las tratadas en este documento. Lo dicho se considera coherente con el enfoque de la economía feminista integradora. Este enfoque se utiliza de guía para determinar las conexiones entre las relaciones no mercantiles del trabajo, vinculadas directamente a la esfera de la reproducción social, y las condiciones del mercado laboral, como resultado de múltiples procesos socioeconómicos, políticos e institucionales.

3.3 LA ECONOMÍA FEMINISTA INTEGRADORA

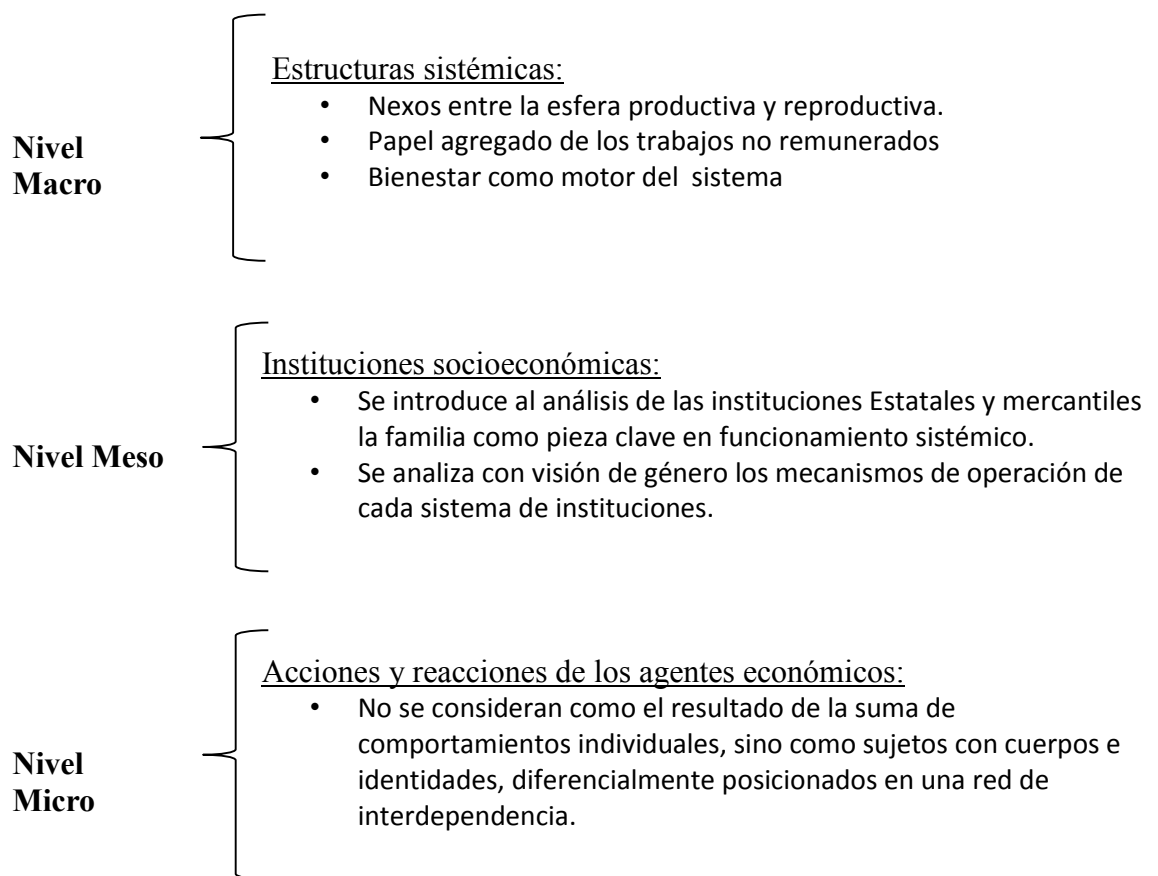
La economía feminista integradora señala que el género es una construcción sociocultural; en este sentido, las inequidades de género engloban cuestiones subjetivas y objetivas que son recreadas y transformadas por los individuos, grupos o movimientos sociales a partir del contexto histórico, político, económico, cultural e institucional (Oliveira, 2007).

El enfoque de esta escuela hace énfasis en construir de manera lógica una argumentación teórica que agregue a la visión tradicional, basada en la economía de mercado, el análisis de la esfera de la reproducción. El marco analítico incluye en el estudio el trabajo doméstico que no se reconoce monetariamente, es decir, combina los conocimientos desarrollados para comprender las esferas no monetizadas y captar el conjunto del trabajo social (Pérez, 2014).

La línea integradora saca a la luz todo el trabajo no remunerado, con esto, se amplía la visión tradicional del trabajo. También pone de relieve la doble presencia de la mujer bajo este concepto de trabajo, porque se encuentra trabajando dentro de la esfera no mercantil y dentro de la esfera del trabajo asalariado. El análisis desde este punto de

vista se plantea, por lo tanto, como un sumatorio de esferas y de trabajos, mediante una división dual; el capitalismo opera en la esfera pública, mientras el patriarcado en lo privado.

Dentro de la esfera pública se desarrolla la explotación de clase por medio del trabajo asalariado y, el patriarcado, opera con una opresión de género materializada en el ámbito doméstico y las mujeres están sometidas a ambas. Se contempla a estas dos esferas parcialmente independientes, es decir, como dos estructuras separadas, pero que coexisten se relacionan, y se refuerzan. En este sentido, se proponen tres niveles de análisis que se distinguen de la manera siguiente (Pérez, 2014):



En definitiva, el análisis feminista se sitúa a los tres niveles de agregación y determina la relación de la esfera doméstica y la esfera capitalista. La forma en que estas dos esferas se relacionan se da por la interacción de las estructuras Estatales, familiares y mercantiles dentro de un proceso histórico de cambio. El elemento central que da cohesión y forma al marco analítico es la reproducción social de la fuerza de trabajo.

3.3.1 La reproducción de la fuerza de trabajo

El feminismo económico es la única corriente de pensamiento que se ha encargado de desentrañar las relaciones bajo las cuales se desarrolla el trabajo doméstico y en analizar quien o quienes son los beneficiarios de sus productos (Carrasco, 1988).

Existen dos antecedentes de la visión económica tradicional que han incorporado en el análisis económico algunos de los elementos de la reproducción. La primera es el examen que hace la nueva economía introduciendo, el análisis de la familia y su trabajo, realizada por Becker y revisada en el primer apartado de este capítulo. El segundo es la teoría marxista que determina que la fuerza de trabajo posee un valor y está en función del valor de las mercancías necesarias para reproducir esa fuerza de trabajo (Carrasco, 1988).

A diferencia del planteamiento neoclásico en el modelo marxista la economía no tiende al equilibrio y no existen ajustes automáticos de precios ante movimientos de la oferta y la demanda. Aunque como señalan las críticas feministas, este planteamiento solo concibe el trabajo asalariado como productivo y no es suficiente para explicar el fenómeno de la reproducción social de la fuerza de trabajo, pero se utiliza como punto de partida para plantear el marco analítico alternativo del mercado de laboral, porque concibe este como el resultado histórico de los conflictos entre salarios y beneficios, lo que permite un análisis de los sujetos en función de su entorno socioeconómico (Federici, 2013).

En el planteamiento marxista, al igual que en el planteamiento de la economía política clásica, un aumento de la demanda de trabajo no acarrea automáticamente un aumento de los salarios; los movimientos en la tasa salarial y las condiciones de empleo no son independientes. El aumento de la demanda de trabajo puede repercutir en la jornada laboral o los niveles salariales, pero solo en el caso de que la demanda sea mayor a la oferta de manera prolongada.

Los niveles de vida históricos de la clase obrera son fuerzas sistemáticas, generales y persistentes que operan detrás de los salarios y se materializan en un paquete salarial específico que varía con el tiempo. La distribución del excedente se determina en el intercambio y se define como la diferencia entre el valor de cambio de la fuerza de trabajo y el valor del trabajo aplicado efectivamente en la fábrica. Los salarios reales

entonces estarían determinados por las técnicas productivas de los bienes salario, las formas de organización y las relaciones de poder entre las clases sociales y dentro de ellas. Solo grandes cambios en estas relaciones pueden afectar los salarios y, en consecuencia, la distribución del excedente¹⁴ (Picchio, 2011).

En este sentido, la producción, el nivel tecnológico, la productividad del trabajo y el empleo están en función del plusvalor o el trabajo no remunerado dentro de la fábrica. El límite de la tasa de explotación se considera fijado por el valor de la fuerza de trabajo, que se debe cubrir para asegurar la reproducción de esta en condiciones funcionales al capital.

El valor de la fuerza de trabajo, al igual que el de toda mercancía, se determina por el tiempo de trabajo necesario para su reproducción y producción. Por lo tanto, su valor es igual al valor de los medios de subsistencia necesarios para la conservación del poseedor de esta fuerza. Además, al ser finita la fuerza de trabajo debe incluir los medios de subsistencia de sus sustitutos, los hijos de los obreros (Marx, 1867: 651-661). Lo anterior supone que la reproducción depende de un salario familiar.

La reproducción de la fuerza de trabajo depende básicamente de la satisfacción de las necesidades esenciales para que el obrero pueda presentarse a vender su fuerza de trabajo en el mercado. Las necesidades naturales están determinadas por las condiciones físicas del territorio donde habita la fuerza de trabajo (alimentos, vestido, vivienda). Además, estas necesidades son producto del desarrollo histórico y dependen de la cultura, preferencias, expectativas y hábitos de la clase obrera. Así mismo, la evolución productiva crea necesidades específicas al requerir una forma particular de reproducción

¹⁴ El enfoque marxista va más allá del planteamiento clásico; Marx propone que el proceso de acumulación capitalista y el cambio de la composición productiva a favor del capital constante, aumentan la demanda de trabajo en una proporción decreciente al incremento del capital total. Este proceso se refleja en un incremento poblacional mayor al aumento de los puestos ocupacionales. Se asegura que el desempleo es un rasgo elemental y funcional al capitalismo. Este grupo poblacional desempleado, cumple el papel de absorber los aumentos de demanda y es funcional al capital al permitirle optimizar su potencial crecimiento en los ciclos de auge sin que existan cambios en las relaciones salariales y de distribución del excedente (Iriondo, 2003: 18-20).

La población de reserva de fuerza de trabajo industrial (enfermos, desempleados, jóvenes, mujeres y ansianos) simplemente se supone que sobreviven al margen del mercado durante la fase baja del ciclo y que crece según avanza la acumulación capitalista, pero no se explica la manera en que lo logra dicha sobrevivencia.

de la fuerza de trabajo adecuada a sus necesidades (volumen, cualificación, destreza, fuerza, resistencia).

Hasta este punto, la reproducción de la fuerza de trabajo depende de la adquisición de mercancías en el mercado, que es básicamente la visión del Capital de Marx¹⁵. Al definirse el valor de la fuerza de trabajo como la de cualquier mercancía supone que el valor se produce dentro de la esfera capitalista, todo lo que se necesita para la reproducción de la fuerza de trabajo es la producción y obtención de mercancías en el intercambio (Federici, 2013). Las condiciones de vida dependen únicamente del mercado y están determinadas exclusivamente por el nivel salarial y el valor de la fuerza de trabajo, definidas históricamente por el conflicto entre obreros y capitalistas.

El enfoque marxista pasa por alto los elementos políticos y familiares inherentes a la totalidad del fenómeno de la reproducción de la fuerza de trabajo y se debe complementar para dar explicación de las condiciones de salario y empleo, añadiendo el trabajo no monetizado y su influencia sobre el plus producto y su distribución (Picchio, 2011).

La principal crítica feminista al modelo marxista señala que: la fuerza de trabajo no se produce como una mercancía, porque el trabajo doméstico es trabajo concreto sin abstracciones, por consecuencia no se valora en el mercado. Así, la fuerza de trabajo no puede considerarse una mercancía porque se reproduce mediante el trabajo doméstico y la producción de valores de uso para consumo. La fuerza de trabajo no se produce en el mercado, se reproduce en una institución específica, la familia; sin embargo, al vincularse al mercado por medio del salario, se le asigna un valor de cambio. Este valor de cambio no coincide necesariamente con el valor de la fuerza de trabajo, por ende, el valor faltante se produce mediante el trabajo doméstico.

Siguiendo el argumento anterior, el trabajo doméstico¹⁶ se considera productivo porque es parte del trabajo no remunerado que absorbe el capital. El trabajo doméstico

¹⁵ La descripción de la reproducción de la fuerza de trabajo hasta este punto es también el punto de partida de la Escuela Radical Americana de la Segmentación Laboral. En este punto es donde más adelante se vinculara la teoría feminista y las TSML.

¹⁶ El trabajo doméstico se define como: el conjunto de actividades realizadas dentro del hogar que tengan por finalidad la reproducción de la fuerza de trabajo. Y se caracteriza en líneas generales de la siguiente forma: 1) utiliza mercancías adquiridas en el mercado (o servicios ofrecidos por las instituciones públicas), 2) la persona que lo ofrece establece su propio control y horario, pero esta libertad se limita por las

transmite valor al sistema capitalista de manera directa aumentando la productividad del trabajo asalariado y manteniendo un ejército de reserva industrial que absorbe los impactos de los ciclos económicos inherentes al sistema capitalista.

Para el enfoque feminista el salario solo es una parte del proceso de reproducción de la fuerza de trabajo. La división del trabajo asalariado y domestico entre hombres y mujeres es el segundo aspecto que lo compone. Por último, la separación de las funciones productivas está determinada por las personas, los lugares de producción y las instituciones. Es decir, el trabajo reproductivo en su conjunto está separado en tres: el trabajo doméstico, el trabajo asalariado y el que se lleva a cabo mediante estructuras Estatales, el resultado es la estructura social de trabajo que fija el paquete de ingresos familiar. La característica dominante del proceso es que: el trabajo doméstico y los bienes salarios son rigurosamente interdependientes, al igual que los sujetos que los aportan (Picchio, 2011).

El avance del capitalismo y de la industria aumentó la dependencia de las personas del ingreso salarial para asegurar su reproducción y está determinada por: 1) la falta de alternativas de obtener ingresos fuera del mercado y 2) la necesidad de obtener los valores de uso para su reproducción a través del mercado (Carrasco, 1992). La separación espacial del trabajo industrial privatizó el trabajo doméstico, lo invisibilizó y reforzó las formas de dominación patriarcal, asignando a la mujer el trabajo reproductivo no remunerado convirtiéndolas en dependientes de los hombres. Esta dependencia económica es la base de la dominación patriarcal de la clase obrera¹⁷.

La participación del Estado en la reproducción es resultado de: por un lado, las necesidades capitalistas que determinan una demanda específica de fuerza de trabajo y, por el otro, es resultado de las luchas obreras en busca de mejorar sus condiciones de supervivencia. El Estado de esta forma se hace cargo de parte del valor de cambio de la fuerza de trabajo, que no remunera el capital, por medio de un salario indirecto que se paga mediante impuestos y con una lógica distinta a la mercantil.

necesidades familiares, 3) no existe una remuneración reconocida, por lo que no existe negociación reconocida ni retribución salarial (Carrasco, 1992)

¹⁷ El debate feminista explica que la mujer ha sido segregada al trabajo doméstico debido a su capacidad natural de parir. Este es el hecho fundamental a analizar para comprender las raíces de la subordinación, la forma de participación en el empleo y su papel en todo el proceso de reproducción de la fuerza de trabajo (Carrasco, 1992)

En definitiva, el salario y los bienes salario son solo una parte del proceso de reproducción donde intervienen otras dos esferas sociales: la familia y el Estado. La ausencia de ajustes automáticos no genera rigidez ni falta de cambio; la segmentación del mercado laboral, la diversidad de estrategias familiares y la multiplicidad de métodos de intervención pública, crean una dinámica continua dentro del sistema económico con múltiples resultados (Picchio, 2011). Se retoma el marco analítico de la economía política clásica y marxista, donde las condiciones de trabajo se determinan por la lucha de clases, pero se introducen nuevos conflictos para analizar las condiciones de trabajo en el conjunto del sistema económico.

3.3.2 La dinámica de la reproducción social de la fuerza de trabajo

Las transformaciones dentro del modelo de reproducción social de la fuerza de trabajo están sujetas a una serie de conflictos que determinan la participación de los sujetos en cada esfera social. Estas relaciones fijan, en conjunto, las condiciones laborales en la totalidad del sistema económico y, por lo tanto, las condiciones salariales y de reproducción de la fuerza de trabajo. Los conflictos internos del sistema fluyen a través de tres líneas: las relaciones Estado-mercado, Estado-familia y mercado-familia.

El Estado presenta una resistencia para asumir la responsabilidad directa de los servicios que aporta el trabajo doméstico debido al coste adicional que representaría asumir todas estas actividades o bien remunerarlas. Por consiguiente, las instituciones públicas ejercen presión para mantener los niveles de los servicios proporcionados por las familias. Por otro lado, el conflicto entre esta esfera y el mercado se presenta en relación al cobro de impuestos, la regulación en la obtención del excedente económico y su distribución social.

El papel del Estado influye en las condiciones de reproducción por tres vías: 1) determina pautas de consumo y de comportamiento en términos reproductivos por medio del salario indirecto y normas sociales, 2) por su intervención directa en dichas actividades, prestación de servicios educativos y de salud y 3) por su alcance en términos de la reproducción del ejército industrial de reserva. Además hay que agregar que, dependiendo el modelo impositivo existirán distintas pautas de redistribución del ingreso según la fase del ciclo económico. La forma en que interviene el Estado en el proceso

reproductivo dependerá de la ideología de los dirigentes, pero también de su poder de negociación ante la familia y el mercado en cada momento histórico.

El vínculo entre la familia y el mercado está basado en el conflicto de clases en torno a los salarios, la jornada laboral y las condiciones de trabajo. Sin embargo, lo anterior no supone que un aumento del poder de los obreros, el aumento salarial y la mejora de las condiciones de trabajo se traduzcan automáticamente en un mayor bienestar para todos los sujetos implicados en la reproducción, pero el empeoramiento de dichas condiciones y sus remuneraciones afectan a todos los sujetos inmersos en el proceso.

Por lo anterior, la línea principal de conflicto en el sistema de reproducción de la fuerza de trabajo se da al interior de la familia, enfrentando al trabajador asalariado y al trabajador doméstico, porque ambos dependen mutuamente uno del otro. Aunque cabe señalar que, el poder de negociación del trabajador o trabajadora doméstica esta descompensado por depender de un ingreso independiente. Además, esta situación tiende a reproducirse por las ideologías dominantes e incluso por leyes y normas (Picchio, 2011).

Para esquematizar el marco analítico, se supone un momento económico determinado, donde el coste de la reproducción de la fuerza de trabajo es constante, la fuerza de trabajo es homogénea, el Estado no produce valor solo lo distribuye, el trabajo doméstico es totalmente intensivo en mano de obra, por lo tanto, el capital no tiene incentivos para participar, y la reproducción social de la fuerza de trabajo es completamente funcional al capital.

La reproducción de la fuerza de trabajo (RFT) = Trabajo Mercantil (TM) + Trabajo Doméstico (TD) + Servicios Públicos (SP)

Donde:

La magnitud de TM se refiere al valor de cambio de la fuerza de trabajo y su salario asignado. Dicho pago determina la cantidad y calidad de los productos y servicios necesarios para la reproducción que pueden obtenerse en el mercado, pero que deben ser transformados para su consumo (Picchio, 2011).

La cantidad de TD está en función inversa del paquete salarial y de los servicios públicos ofrecidos para la reproducción de la fuerza de trabajo. La división sexual del

trabajo determina al sujeto familiar que es explotado por su trabajo privado no remunerado. El trabajador doméstico se beneficia porque asegura su propia reproducción, pero se encuentra en desventaja por depender de un ingreso externo; la distribución de este ingreso, al ser privado, no está regulada por lo que será distribuido según las características socio-culturales de los sujetos.

La magnitud de SP es una función inversa del trabajo mercantil y del trabajo doméstico. Como aquí suponemos que el sistema es funcional al capital, el Estado asegura que el proceso de reproducción se dé sin contratiempos y en función de las necesidades de la demanda de trabajo capitalista (cualificación, salud). Los gastos reproductivos no representan la creación de valor porque se paga por medio del salario indirecto.

El resultado es un modelo dinámico que no tiende al equilibrio, simplemente porque una parte de la producción del valor no está controlada por el sistema y pertenece al ámbito privado. Se pueden considerar fijas las magnitudes del trabajo mercantil y sus remuneraciones así como los servicios públicos, pero las estrategias familiares son cambiantes, por lo que imprimen una dinámica continua que puede desembocar en tensiones difícilmente reconciliables con un simple ajuste de precios relativos o de sustitución técnica de los factores.

Hasta este punto se ha planteado un modelo analítico que considera la fuerza de trabajo homogénea, lo cierto es que el modelo permite expandirse para acercarlo más a la realidad. Por esta razón, en el siguiente apartado se introduce la segmentación laboral basada en las TSML revisadas.

3.4 LA ECONOMÍA FEMINISTA Y LAS TEORIAS DE LA SEGMENTACIÓN

Las TSML señalan que existe una fragmentación en base al sexo y la raza dentro de los segmentos de trabajo. Esta segmentación se explica por la necesidad de crear jerarquías y divisiones en los trabajadores para tener un mayor control del proceso productivo. En dicho contexto, el empresario aprovecharía las diferencias basadas en el sexo y la raza para conseguir una mayor fragmentación de la clase obrera y beneficiarse reduciendo costos. Como se ha propuesto, esto solo sería una parte de la explicación, las tareas

domésticas de reproducción serían la principal característica que distingue el trabajo de hombres y mujeres.

La participación femenina en el mercado asalariado está condicionada por su trabajo doméstico el cual limita en tiempo, niveles de capacitación y movilidad su inserción al mercado. En un mercado de empleo segmentado el nivel salarial que recibe cada trabajador afecta la esfera reproductiva haciendo que la segmentación se incremente. Segmentación que, abarcando el sistema reproductivo, se traduce en una fuerza de trabajo sumamente heterogénea y una estructura determinada y funcional para la reproducción del sistema económico.

La fragmentación obliga a diferenciar los procesos reproductivos por niveles salariales, en términos de acceso a instituciones públicas, prestaciones y trabajo doméstico en cada caso. De esta manera, se deben identificar las características y posibles estrategias de cada segmento de trabajadores para caracterizar el proceso de reproducción social de la fuerza de trabajo en el capitalismo moderno. Para poder esquematizar el proceso se supone, en un primer momento, que las familias poseen un solo ingreso salarial familiar y que el paquete de ingresos resultante depende de este ingreso, del trabajo doméstico y de los servicios públicos

3.4.1 Trabajadores del segmento primario superior

En este segmento la demanda de trabajo es más cualificada, con remuneraciones mayores; además al ser trabajos más estables tienen mayor probabilidad de acceso a servicios públicos ofrecidos por el Estado y a la representación sindical.

Para este escenario suponemos que el ingreso de un miembro de la familia es igual o superior al salario de subsistencia¹⁸. Así, el trabajo doméstico no sería necesario, y bien no existiría, o se utilizaría para generar excedente. El excedente en este caso no se transmite al mercado, su distribución depende de las preferencias y normas sociales. En este caso, el Estado interviene por medio del salario indirecto porque este crea pautas de

¹⁸ Se entiende por salario de subsistencia a lo que Marx se refiere como valor de la fuerza de trabajo. En este supuesto el salario haría posible la supervivencia del trabajador o trabajadora y su familia prescindiendo del trabajo doméstico. En el imaginario que el mercado o el Estado pudieran materialmente, técnicamente y afectivamente abarcar todas las tareas reproductivas.

consumo que se utilizan en reproducir la fuerza de trabajo con ciertas características, creando patrones de consumo (educación y salud) que el sujeto no necesariamente elegiría por sí mismo.

Siguiendo las TSML los trabajadores de este segmento presentan preferencias acordes con su trabajo y lo más probable es que se utilice el excedente de tiempo e ingresos en perpetuarse como clase.

Al interior de la familia, las posibilidades son diversas dependiendo quien sea el trabajador asalariado, el hombre o la mujer. Suponiendo el caso más realista, el trabajo doméstico recaería sobre la mujer, por lo tanto, el trabajo doméstico sería aprovechado únicamente por el marido o sus hijos. Sin embargo, las posibilidades de este tipo de familia de mejorar o mantener sus condiciones de vida son mayores, porque están en posibilidad de acceder a mejor cualificación, alimentación e incluso información.

3.4.2 Trabajadores del segmento primario inferior

Para este caso se considera que un salario es ligeramente inferior al valor de reproducción de la fuerza de trabajo, pero que existe cierta estabilidad laboral, acceso a servicios públicos y oportunidades de ascenso por los programas de capacitación creados por los mercados internos de trabajo; aunque las condiciones de trabajo son menos estables porque este grupo de trabajadores absorben los cambios en las condiciones de demanda de la economía.

En este caso, el trabajo doméstico es necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo y el valor creado, o parte de él, se transmite al mercado. Al interior de la familia el caso más probable es que el trabajo doméstico corra a cuenta de la mujer y esta sería explotada indirectamente por el capital al subsidiar la reproducción y aumentar la productividad de la fuerza de trabajo. Al igual que en el caso anterior el papel del Estado definirá la magnitud del trabajo doméstico y las condiciones de reproducción durante el ciclo económico.

Las posibilidades de mantener o mejorar los niveles de vida y las condiciones de este grupo dependen en mayor medida del trabajo de la mujer y son más vulnerables ante

cambios en la demanda de trabajo y reducciones salariales. Las mujeres de familias con este tipo de ingreso estarían más limitadas en sus estrategias para participar en el mercado de trabajo, porque el trabajo dentro del hogar es necesario y recorta su tiempo disponible para otras actividades.

3.4.3 Trabajadores del segmento secundario

Para este caso suponemos que el paquete de ingresos está considerablemente por debajo del salario de subsistencia, existe una alta tasa de rotación de la fuerza de trabajo y las oportunidades de ascenso son menores. También, el acceso a las instituciones públicas será más limitado y la representación sindical es muy baja por la falta de continuidad laboral.

En este segmento el trabajo doméstico sería mucho mayor y la reproducción de la fuerza de trabajo dependería fuertemente del trabajo de la mujer en el hogar. La mayor carga de trabajo se determina por la menor participación estatal en la reproducción de estas familias y por las menores remuneraciones salariales. El resultado es una mayor tasa de explotación familiar por parte del capital. De manera análoga al caso anterior se debe inferir que para el grupo femenino las posibilidades de mejora social disminuyen considerablemente y no necesariamente estas posibilidades están ligadas a una menor productividad o cualificación si no a las condiciones del trabajo doméstico¹⁹.

El esquema hasta aquí planteado representa las condiciones de reproducción simple²⁰ del sistema en su conjunto y solo pretende demostrar las múltiples formas que adopta la apropiación del valor creado en el núcleo familiar por la esfera capitalista. En este caso suponiendo que la división del trabajo de reproducción en la familia es homogénea y se caracteriza por asignar el trabajo asalariado para los varones y las labores domésticas para las mujeres. Sin embargo, la realidad es mucho más compleja y para poder reflejarla en el marco analítico se debe abandonar el supuesto planteado sobre la

¹⁹ Las condiciones de trabajo doméstico estarán definidas bajo el contexto histórico y cultural, además de características como las tasa de fecundidad, la edad reproductiva y la clase social de la mujer trabajadora.

²⁰ La reproducción simple se refiere a que se muestran las condiciones en que la reproducción de la fuerza de trabajo se mantiene al mismo nivel, es decir, que no hay crecimiento demográfico y que la fuerza de trabajo se reproduce al mismo nivel y en las mismas proporciones generación tras generación. Por lo tanto, que no hay acumulación del capital, en definitiva una foto instantánea de un momento determinado.

división homogénea dentro del hogar, y por tanto, de un único valor de reproducción de la fuerza de trabajo.

3.4.5 Movilidad entre segmentos laborales

Las TSML introducen los conceptos de puertos de entrada y salida y mercados internos de trabajo para explicar la rotación de la fuerza de trabajo entre los segmentos productivos; es decir, ante aumentos de la demanda los puestos del sector primario superior se cubrirían con trabajadores internos del sector inferior dentro del mismo segmento²¹ y la mayor necesidad de fuerza de trabajo manual se cubre del sector secundario. Por el contrario, ante contracciones de la demanda el sector inferior del segmento primario absorbe los recortes y se incentivaría el crecimiento del fragmento secundario o bien aumentaría la tasa de desempleo y los costos reproductivos del ejército de reserva de fuerza de trabajo. La explicación sugiere que los trabajadores del sector primario superior son cuasi-fijos a lo largo del ciclo.

Por otro lado, las TSML (en especial la corriente Radical y la de Cambridge) señalan que son las mujeres o bien los hombres (generalmente jóvenes y migrantes que se insertan intermitentemente a la industria) con otro tipo de ingreso o ayudas sociales, los que se ocupan en este sector. La explicación es que las características de la oferta de trabajo son aprovechadas por el capital y le permiten pagar salarios por debajo de la línea de supervivencia y mantener tasas de ganancia adecuadas a la reproducción del capital, aún con niveles de productividad inferiores a los de las empresas centrales. La movilidad entre sectores explicaría que los jóvenes son los que logran ascender a trabajos en sector primario, sin embargo, no explica la permanencia de las mujeres y otras minorías en este segmento en el largo plazo.

La participación de grupos sociales en el segmento laboral secundario indica que la división del trabajo familiar no es homogénea y que dos o más miembros pueden participar del mercado laboral. Siguiendo este argumento y abandonando el supuesto de la reproducción simple, se deben analizar las condiciones de reproducción de la fuerza de

²¹ Los mercados internos de trabajo posibilitan la cualificación del trabajador y la empresa se beneficia de su aumento de productividad.

trabajo en estas condiciones y su dinámica como un sistema general y con un enfoque incremental para ampliar el marco analítico.

La familia como variable central en el marco analítico de la reproducción, complementa la explicación de las TSML, porque aporta una segunda vía de comunicación y retroalimentación. La familia es el centro de los conflictos que determinan la reproducción, y desde esta visión, es evidente que dentro del núcleo familiar puede haber trabajadores de distintos segmentos.

La idea de un salario familiar excluye la visión de un ingreso único y puede incluir el ingreso salarial de la mujer e incluso de algún otro miembro (hijos y abuelos). De esta forma se puede explicar de manera más satisfactoria la reproducción de la fuerza de trabajo del segmento secundario; las combinaciones de ingresos salariales y su distribución doméstica permitirían la reproducción de este segmento, asumiendo que el ingreso salarial de este segmento es considerablemente menor al valor de la fuerza de trabajo. En este sentido, la reproducción de la fuerza de trabajo de este segmento es posible debido a que el ingreso salarial de sus empleados, es un complemento del salario de un trabajador de otro segmento o del mismo segmento dentro de la familia, pero en conjunto definen el ingreso familiar y el paquete salarial al alcance.

Para explicar la movilidad sectorial en el largo plazo se supone la existencia de dos tipos de paquetes de ingresos: 1) el que puede reproducir la fuerza de trabajo del sector primario superior y 2) el que reproduce las condiciones de la fuerza de trabajo del segmento primario inferior y el secundario. Así, la movilidad entre segmentos en el largo plazo viene determinada por las condiciones de reproducción dentro del hogar. Por ejemplo, para el sector primario superior el salario de un solo integrante, en conjunto con el trabajo doméstico alcanzan el paquete de ingresos del sector superior. Esto es lo que tiende a perpetuar a estas familias en este segmento por medio de la educación, salud, alimentación y disponibilidad de tiempo que permite el trabajo doméstico, tanto para el trabajador como sus descendientes.

Para el sector primario inferior las condiciones de mejora estarán determinadas por el trabajo de la mujer en el hogar y en el mercado, si se logra generar un excedente y alcanzar los niveles de paquete de ingresos del sector primario superior, es posible que sus miembros actuales o futuros puedan acceder a la movilidad social y ascender al

segmento productivo superior. En el caso contrario es probable por lo menos mantener las mismas condiciones en el largo plazo.

El segmento secundario es el que abre las posibilidades de las estrategias familiares y determina el grado de explotación familiar y la apropiación de sus productos. La alta participación de mujeres en este segmento se explicaría porque el ingreso salarial complementa otro ingreso para alcanzar cualquiera de los dos paquetes de ingresos expuestos; y con esto, define los patrones de movilidad. Si el ingreso salarial de la mujer complementa un salario del sector primario inferior existe la posibilidad de alcanzar las condiciones de movilidad social determinada por su paquete salarial. La apropiación de este complemento sería el marido o los hijos, aunque aumenta el valor familiar transmitido al sistema.

En cambio, si el trabajo femenino complementa un ingreso del sector secundario las posibilidades de esta familia de alcanzar el paquete de ingresos superior son muy bajas en el corto y en el largo plazo, y solo se puede aspirar al segmento primario ante condiciones crecientes de demanda de trabajo.

La participación de los jóvenes en este segmento secundario y su movilidad se explica como parte del proceso reproductivo de largo plazo, y su reproducción es posible ya sea porque se complementa con el ingreso familiar patriarcal o por el ingreso de su pareja que está en función de los tiempos reproductivos y la carga de trabajo doméstico.

De esta manera, la rotación del trabajo y la comunicación entre sectores no depende únicamente de la demanda, las condiciones de reproducción de la familia explican y determinan que sujetos de cada segmento son los más vulnerables y sobre cuales recae mayor explotación del sistema. Para el caso de la mujer se debe advertir que la participación y movilidad en el mercado laboral, además de las condiciones planteadas, depende de los ciclos y patrones reproductivos de cada sociedad en un momento específico, y de la fuerza y forma del sistema patriarcal.

En definitiva, el marco analítico planteado abre la posibilidad de encontrar respuestas más satisfactorias de los desequilibrios del mercado laboral analizando la oferta y la demanda de trabajo desde una perspectiva histórica y examinando el trabajo global del sistema, incluido el no remunerado. La complejidad de la dinámica del sistema

hace imposible la existencia de equilibrios de tipo neoclásico; el sistema puede permanecer estable solo si las condiciones de demanda se incrementan de manera importante y continua en el largo plazo, además el incremento debe ser igual o mayor que el nivel del crecimiento demográfico. Así, la movilidad social y la satisfacción de las expectativas de los trabajadores, según las preferencias sociales de cada segmento y clase social, pueden ser materializadas y se pueden reducir las tensiones entre las esferas y dentro de ellas, manteniendo estable el poder de negociación de las tres esferas y de los sujetos sociales dentro de ellas.

3.5 LIMITES DEL MODELO DE LA REPRODUCCIÓN SOCIAL, ECONOMÍA FEMINISTA DE RUPTURA Y EL TRABAJO DE CUIDADOS

El modelo analítico de la reproducción social de la fuerza de trabajo permite incorporar al análisis del mercado laboral la influencia del trabajo reproductivo sobre las condiciones de empleo de las mujeres lo que es compatible con el objetivo buscado por este análisis. No obstante, el modelo tiene limitaciones que es necesario resaltar porque le impiden examinar el conjunto del fenómeno sobre la marginación social de las mujeres. Las principales limitaciones son (Pérez, 2006: 130-137):

1. El mercado como centro del análisis: se refiere a la importancia central que se le concede al mercado dentro del examen; esto puede ocasionar que el estudio únicamente logre visibilizar los trabajos domésticos que se asemejen a los que se ejercen en la esfera mercantil y dejar otras actividades fuera del examen.
2. Omisión de lo femenino: existen múltiples aspectos no incluidos como lo relativo a los afectos, las relaciones, los elementos personales y los cuerpos sexuados. Lo que se estudia, se examina por su semejanza con lo mercantil.
3. Falta de revisión de las diferencias entre mujeres: se universaliza la visión basada en las experiencias de las mujeres blancas, burguesas, occidentales, heterosexuales, sin discapacidad dentro del contexto de la familia nuclear.
4. Traslación de las dicotomías: no logra desaparecer la dicotomía de lo económico y lo no económico porque, aunque se introduce el trabajo doméstico al análisis, otras facetas de la experiencia femenina como la sexualidad siguen quedando al margen del estudio.

Las restricciones resultan en la imposición de límites abruptos sobre el concepto de trabajo doméstico. El trabajo doméstico se considera trabajo en la medida que parece una mercancía, produce valores de uso y puede ser sustituida por bienes y servicios de mercado o bien por los ofrecidos por el Estado.

El concepto de trabajo doméstico del modelo de la reproducción hace una exclusión directa de los aspectos personales manteniendo las dicotomías de público y privado y económico y no económico, negando lo específicamente femenino y dificultando la inclusión de las actividades que contienen vínculos afectivos como el cuidado de personas dependientes. Por último, el llamado trabajo de subsistencia es excluido porque el concepto de trabajo doméstico se centra en las experiencias de las mujeres de países desarrollados. Las actividades de subsistencia se llevan a cabo en el hogar, pero se omiten del análisis porque estas actividades serían asumidas por el mercado en los países centrales. (Pérez, 2006)

La economía feminista de ruptura propone el concepto de trabajo de cuidados para analizar las connotaciones subjetivas y emocionales que lo diferencian del trabajo medido y pagado usualmente analizado por los economistas. Esta corriente afirma que solo es posible el reconocimiento de la experiencia femenina si se orienta el estudio de nuestras sociedades al trabajo de cuidado, no en el trabajo de mercado.

El trabajo de cuidados incorpora tanto los trabajos fácilmente medibles como las labores de limpieza o de preparación alimentos, y que se asemejan a actividades mercantiles, como las difíciles de medir por su contenido subjetivo como el cuidado de personas dependientes (Carrasco, Borderías y Torns, 2011). El trabajo de cuidados incluye un concepto amplio según la forma de cubrir necesidades; el auto-cuidado (aquel que cubre la persona para sí misma), el cuidado mutuo (se da entre dos personas en condiciones de horizontalidad y reciprocidad) y el cuidado especializado (para personas en las que la capacidad de reciprocidad está mermada o limitada por alguna causa) (Pérez, 2006: 170).

Por otro lado, el trabajo de cuidados también se entiende por la lógica que lo motiva, en este sentido se define como: la satisfacción de responsabilidades que la sociedad adscribe a la gente en función de su posición social y de sus relaciones; estas responsabilidades están directamente ligadas a normas morales e identidades. Por lo tanto

su análisis necesita ser situado en un momento y lugar concreto, con la introducción de las normas sociales y la creación de identidades como parte del proceso económico mismo y no como una externalidad.

Las investigaciones económicas sobre el trabajo de cuidados obligan a valorar el trabajo doméstico por sus propias características y por su importancia en el cuidado y bienestar de las personas, convirtiendo el bienestar social y la preservación de la vida, así como todas las actividades que la sostienen en la variable independiente para poder integrar el trabajo de cuidados dentro del proceso económico (Carrasco, Borderías y Torns, 2011).

Además de tomar en cuenta los señalamientos sobre los límites del concepto de trabajo doméstico y ampliarlos para poder visibilizar todas las actividades dedicadas al cuidado, la flexibilidad laboral ocurrida a partir de la década de 1970 fuerza a analizar nuevos segmentos del mercado laboral. Se deben analizar los trabajos de tiempo parcial y el doméstico remunerado, donde la presencia femenina es sumamente alta, los salarios son muy bajos y la presencia del Estado es menor o inexistente. La falta de capacitación y el ciclo reproductivo de la mujer hace que, en este tipo de empleos, la oportunidad de mejora o conseguir otro tipo de trabajo sea poco probable (Carrasco, 1992).

Por otro lado, se debe tomar en cuenta que, además de los empleos precarios existen otras formas de empleo, la economía sumergida o informal y de subsistencia. Estos sectores influyen directamente en el proceso de reproducción global y, por lo tanto, afectan la fijación de los salarios, las condiciones laborales, la movilidad entre segmentos y el bienestar social. La economía sumergida al estar exenta del pago de impuestos y debido a la falta de regulación laboral, permite realizar pagos salariales muy bajos, pero además reduce los costos de reproducción de la fuerza de trabajo, lo anterior redistribuye parte del valor producido al sistema capitalista.

Aunque el trabajo informal tiene presencia en todas las economías, su participación en el trabajo total de las economías en desarrollo es mucho mayor. La explicación de este fenómeno se encuentra en la evolución histórica del capitalismo en estas sociedades. La interpretación mejor acabada para el caso de América Latina es la desarrollada por la corriente de la CEPAL. En el siguiente apartado se hace una breve revisión de las ideas de dicha escuela para precisar el análisis del mercado laboral en esas

condiciones particulares, se analiza entonces la demanda de empleo bajo la división internacional del trabajo para dejar de lado el supuesto de una economía cerrada en el análisis.

Por otro lado, es importante la revisión de esta escuela ya que también bajo estas ideas se diseña el modelo Estatal de regulación laboral y las normas de reproducción social en la región.

4.- TEORÍA ESTRUCTURALISTA Y LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO DE TRABAJO

El estructuralismo latinoamericano²² maneja el concepto de capitalismo periférico y caracteriza un modelo de desarrollo en el marco de la visión centro–periferia. Se incluye el análisis de la técnica productiva y su influencia sobre las relaciones de producción y la superestructura político-social. Se da especial importancia a los fenómenos y consecuencias de la penetración de tecnología en la periferia. Dicha visión, al igual que las TSML, se concentra en explicar como la tecnología fragmenta el mercado laboral, pero agregando que la división internacional del trabajo y el hecho de que la tecnología se obtenga del exterior provocan configuraciones productivas distintas y, por ende, una fragmentación del trabajo particular.

La teoría de la CEPAL se desarrolla para dar explicación a una crisis sistémica, la de los años treinta. Se basa en el método histórico-estructural y examina las especificidades productivas, sociales e institucionales de los países de América Latina y el Caribe, en su carácter de países periféricos, en contraposición con las características de las economías centrales. La teoría estructuralista se ha transformado²³ desde sus orígenes (años cuarenta) hasta la fecha; en este apartado se hace un breve repaso de sus principales

²² La escuela del pensamiento estructural en Latinoamérica está vinculada directamente a la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)

²³ Se distinguen 5 etapas en la obra de la CEPAL 1) Orígenes: se caracteriza por el énfasis en la sustitución de importaciones como modelo promotor del desarrollo, 2) Años sesenta: se comienza a proponer reformas del modelo sustitutivo para desobstruir la industrialización, 3) Años setenta: reorientación de los modelos de desarrollo en busca de la homogenización social y hacia la diversificación exportadora, 4) Años ochenta: se enfoca en los problemas de la deuda externa de la región, proponiendo un ajuste estructural con crecimiento y 5) Años noventa: transformación productiva con equidad.

ideas, concentrándose en el aspecto económico y en sus implicaciones en el mercado laboral.

4.1 LA VISIÓN CENTRO-PERIFERIA

La crítica cepalina al libre funcionamiento del mercado gira alrededor del sistema centro-periferia, y dentro de esta concepción, el principal argumento es el deterioro de los términos de intercambio. Se afirma que, en un primer momento, los países latinoamericanos se especializan en la producción de materias primas, mientras que los países centrales en la producción de bienes manufacturados. Lo anterior determina la división del trabajo internacional, donde los centros marcan el destino económico propio y el de su periferia, transmitiendo, además, el comportamiento cíclico de sus economías. Por esta situación, los países centrales se apropian de los beneficios de su propio progreso técnico, pero además del incipiente progreso técnico de los países periféricos (Bielschowsky, 2009).

La primera propuesta sobre el deterioro de los términos de intercambio, proviene del mismo ciclo económico; se postula que durante el periodo de auge y debido al aumento de la demanda de materias primas, sus precios aumentan. Sin embargo, en el periodo de depresión los precios de las materias primas caen más acentuadamente que el precio de las manufacturas; por lo tanto, la tendencia a largo plazo se marca a favor de estas últimas. Lo anterior se refleja también en una divergencia salarial en detrimento de los salarios de la periferia, que se explica por el exceso de fuerza de trabajo y por el menor grado de resistencia de la clase obrera a las disminuciones salariales. Por esta razón, se da un aumento de los salarios en la periferia durante los auges, pero que caen más fuertemente durante las contracciones del ciclo. Así es que, durante los ciclos económicos la periferia termina trasladando los frutos del progreso técnico a los centros.

La segunda propuesta se basa en el menor ritmo con el que aumenta la demanda de productos del sector primario, es decir, a medida que se incrementa el ingreso en el auge del ciclo económico este dirige la demanda excedente a bienes manufacturados, una vez satisfechas las necesidades básicas. Además, al aumentar la eficiencia de las manufacturas debida al progreso técnico, la demanda de bienes primarios disminuye ya

sea por un aumento de la productividad, o bien por qué las materias primas se van sustituyendo por bienes sintéticos.

La demanda de bienes industriales por la periferia también sufre un incremento cuando el ingreso aumenta durante el auge del ciclo económico; una vez que el ingreso de la periferia aumenta por el crecimiento de sus exportaciones, comienza una tendencia por incrementar sus importaciones de bienes manufacturados producidos en el extranjero, provocando desequilibrios en la balanza de pagos.

El comportamiento descrito mantiene una restricción en balanza de pagos que acota el crecimiento económico y de la demanda interna; según el pensamiento estructuralista, este es uno de los principales motivos de la divergencia económica entre centro y periferia, ya que se observa a la demanda, su crecimiento y diversificación como motor de la inversión y diversificación productiva. Por lo tanto, la productividad de la periferia tiende a aumentar más lentamente que en los centros económicos.

Los obstáculos internos que perpetúan las condiciones de subdesarrollo son las siguientes (Estay, 1993):

1. La existencia de una heterogeneidad estructural en las economías de la región latinoamericana; resultado de las diferencias en el uso de nueva tecnología en los distintos sectores económicos, en particular, para la producción de bienes primarios. Esto provoca la existencia de un ejército de reserva de fuerza de trabajo que produce con niveles muy bajos de productividad.
2. Incapacidad del sector exportador o dinámico de absorber el excedente de fuerza de trabajo, que se incrementa por el aumento del ritmo de crecimiento de la población.
3. El escaso ahorro interno y los usos improductivos que se le dan a este ahorro, lo que genera un escaso avance en las tecnologías²⁴ utilizadas y el caudal de conocimientos técnicos aplicados en la producción.

²⁴ Además de que el carácter exógeno de estas tecnologías dificulta el progreso técnico interno de la región, la falta de una estructura institucional (Estado, sector agrario y composición empresarial) poco inclinada a la inversión y al progreso técnico poco hacen por revertirlo (Bielschowsky, 2009).

4.1.1. Heterogeneidad estructural

El concepto de la heterogeneidad estructural²⁵, en un primer momento, fue planteado en base a los aumentos de productividad observados, creados por la industrialización temprana de la región entre los sectores productivos de la periferia. En este sentido se afirma lo siguiente: la dependencia tecnológica de los centros genera una dinámica de cambio técnico exógeno, que no está en concordancia con la dotación de los factores productivos.

Las estrategias productivas en los centros económicos están determinadas por los conflictos de clase; estos presionan al capitalista a realizar cambios en los procesos técnicos y administrativos para contrarrestar la organización obrera en un contexto de escases relativa de fuerza de trabajo y obtener el máximo beneficio; este es el planteamiento de este documento en los apartados anteriores. Sin embargo, la teoría de la CEPAL argumenta que los cambios técnicos en la periferia son asignados por el poder de compra de unos pocos empresarios con acceso a la tecnología. Esta situación se ve reflejada en la exclusión del trabajo en este sector avanzado de una proporción muy amplia de la población, teniendo como consecuencia la existencia de diferenciales de productividad muy grandes entre los sectores productivos, que no tienden a la convergencia (Chena, 2009).

La razón principal para la falta de convergencia es la restricción externa creada por la división internacional de trabajo. Otra causa es la imitación del consumo de las clases adineradas de la periferia del consumo de los países centrales. Se observa un comportamiento en las élites económicas latinoamericanas que no está en proporción con el nivel de ingresos, es decir, aunque los ingresos de las clases capitalistas de la periferia presenten menores ingresos relativos, el consumo tiene una tendencia similar; esto resulta en menores niveles de ahorro, de inversión y, por ende, en una acumulación de capital más lenta.

El reflejo de esta estructura productiva altamente polarizada se traduce en un sector con alta productividad del trabajo, que no se ve reflejada en aumentos salariales

²⁵ Una estructura productiva es heterogénea cuando coexisten en ella sectores, ramas, o actividades donde la productividad del trabajo es alta o normal (es decir, alcanza los niveles que permiten las tecnologías disponibles), con otras en que la productividad es mucho más baja. Esta diferencia es mucho mayor en la periferia que en los capitalismos centrales. (Rodríguez, 1998)

debido a un a la existencia de la abundante fuerza de trabajo disponible proveniente del sector de baja productividad y bajos salarios. El desequilibrio permanente entre la oferta y la demanda de los factores productivos y la tecnología importada, ahorradora de mano de obra, genera una concentración permanente del progreso técnico y de sus frutos (Estay, 1993).

En resumen, la inadecuación tecnológica, el consumo suntuario y la división internacional del trabajo son las causas de las restricciones externas e internas de ahorro e inversión. Lo anterior se refleja en una acumulación insuficiente para absorber la fuerza de trabajo disponible, desembocando en una estructura productiva heterogénea. Lo anterior, en conjunto con una mala distribución del ingreso, se retroalimenta a través de una escasa diversificación de la demanda y la falta de incentivos a acelerar el cambio técnico (Chena, 2009).

Con base en las ideas de este paradigma, se adopta el sistema de sustitución de importaciones, que propone una industrialización inducida por medio de la intervención estatal con mecanismos que regulen el comercio internacional y que incentiven la producción interna de manufacturas. Los estudios de la CEPAL en el periodo de la sustitución de importaciones suponen que: la industrialización sería suficiente para inducir la absorción de tecnología y se conseguiría la convergencia. Sin embargo, durante la década de 1970 el modelo de industrialización propuesto para América Latina tiene resultados que se alejan de lo predicho por el paradigma, situación que lleva a la CEPAL a replantear varios de los fundamentos de la teoría estructuralista original. (Cimoli y Porcile, 2013)

Los nuevos componentes que se plantearon son (Estay, 1993):

1. Se reconoce que el proceso de industrialización no trae automáticamente mayor equidad en la distribución del ingreso y que esto solo se podía lograr mediante el planteamiento de políticas específicamente dirigidas a este fin.
2. Por lo anterior se plantea que se deben abordar los ámbitos políticos y sociológicos del desarrollo y evitar sesgos economicistas.
3. La CEPAL comienza a poner especial énfasis en el avance de los sistemas democráticos de la región.

4. Se introduce el análisis sobre la acción de las transnacionales y su papel en la hegemonía económica, política y estratégica de los países centrales.

Estos planteamientos son los que dan forma a los estudios que se siguieron en la CEPAL y que se han denominado como escuela neodesarrollista.

4.2 LAS IDEAS DEL NEODESARROLLISMO

A fines de los años ochenta, con el agotamiento del modelo sustitutivo de importaciones y la crisis de la deuda externa en la región, la mayoría de los países latinoamericanos avanzaron hacia la apertura comercial y financiera, la privatización y la reducción del Estado; alineados casi por completo con las ideas neoliberales que se dictaban desde el FMI.

Debido a esta situación la CEPAL da un giro en sus estudios económicos e intenta realizar una serie de modificaciones a los planteamientos originales, para hacer propuestas y sugerir revisiones sobre la apertura financiera y el manejo macroeconómico en un contexto de volatilidad financiera, de nuevas políticas industriales, tecnológicas y comerciales; además de señalar la importancia de las políticas sociales e intervenciones públicas en distintas áreas (Bielschowsky, 2009).

Los nuevos planteamientos de la CEPAL centran su preocupación sobre el crecimiento a largo plazo y la justicia social. Las ideas se centran sobre la transformación productiva con equidad. Esta visión sostiene que tanto la equidad como el progreso técnico son necesarios para elevar la competitividad, distinguiendo esta última entre productividad legítima o auténtica y espuria.

La primera depende de la aplicación constante y creciente de nuevas tecnologías y, de cualificación de la fuerza de trabajo²⁶. La segunda se basa en las ventajas cambiarias, salariales y recursos naturales. Se hace hincapié en el sector industrial por ser la rama con

²⁶ La productividad depende de dos factores: 1) la acumulación de capital físico y 2) la formación humana. En la primera se concretan las innovaciones técnicas que desembocan en mayor productividad, mejor calidad y más eficacia de los bienes. La segunda se refiere a las necesidades del capital y progreso técnico de fuerza de trabajo con mayor cualificación, sin la cual el aumento de la productividad que acompaña al capital físico no lograría su potencial (Cimoli y Porcile, 2013).

mayor potencial para crear, atraer y difundir el progreso técnico, siempre que este sector logre vincular y articular con los demás sectores, creando encadenamientos productivos (Fajnzylber, 1990).

El comercio internacional es el factor determinante del crecimiento sostenido a mediano y largo plazo, pero si no es aprovechado correctamente crea círculos viciosos que acentúan la heterogeneidad estructural, la heterogeneidad laboral y la concentración del ingreso.

El análisis de la CEPAL (2007) señala un proceso de divergencia entre los ingresos por habitante de la región y el de los países desarrollados; dicha evolución contrasta con el proceso sufrido en otras regiones del mundo en especial la región asiática. Esta ha logrado superar los niveles latinoamericanos a pesar de haber estado en niveles inferiores el siglo pasado, esta es la principal preocupación de los estudios del neodesarrollismo de la CEPAL.

Dentro de la explicación del fenómeno de divergencia internacional de la región, el estudio citado y los recientes análisis de la CEPAL, fusionan la visión shumpeteriana y la keynesiana. La primera se relaciona con los sectores que logran inducir un aumento de la productividad sistémica. El cambio tecnológico es el motor del cambio estructural y los países que logran absorber las nuevas tecnologías pueden modificar la composición salarial de su industria y difundir el cambio tecnológico al resto de la economía (Cimoli y otros, 2006).

La segunda se enfoca en los sectores que logran incrementar la participación de los mercados de más rápida expansión, es decir, por un lado existen sectores donde la productividad tiende a aumentar más rápidamente que en el resto y, por el otro, están los sectores donde la demanda se expande más rápido que en otros (la estructura productiva ideal sería la que logre combinar exitosamente los dos sectores, para crear crecimiento sostenido a largo plazo).

Siguiendo el argumento anterior, solo se logrará la homogenización productiva si el aprendizaje tecnológico permite aumentar las capacidades tecnológicas y mejorar la participación relativa de los sectores que difunden la tecnología. La convergencia tecnológica resultante generará su propia demanda por la mayor elasticidad ingreso de los

bienes producidos. En el caso contrario, la falta de interacción entre la estructura de demanda y de aprendizaje tecnológico puede generar asimetrías y rezagos que se perpetúan; esta es la tendencia en la región latinoamericana.

En la nueva configuración de heterogeneidad estructural en América Latina se conforma un cuadro complejo de actividades de gran dinamismo en productividad laboral, en coexistencia con otras de productividad muy baja. La baja capacidad de aprendizaje tecnológico limita el crecimiento del sector industrial y agrícola haciendo al sector servicios un refugio para aminorar el desempleo, pero se caracteriza por mantener remuneraciones bajas y peores condiciones laborales (CEPAL, 2007). Es un proceso vicioso donde la terciarización se convierte en sustitutiva, pero no en complementaria de la industrialización. Dicho proceso se define por un excedente de fuerza de trabajo²⁷ que la industria creciente ha sido incapaz de absorber.

Para América Latina, el peso de los subsectores intensivos en ingeniería ha disminuido en relación con economías desarrolladas y en desarrollo de Asia. Al mismo tiempo, la ampliación de la brecha de productividad laboral ha reforzado la necesidad de competir con recursos naturales²⁸ o mano de obra barata (productividad espuria) (CEPAL, 2007).

Las asimetrías tecnológicas, implican que las diferencias en la productividad del trabajo, con respecto a los países centrales sean mayores en los subsectores intensivos en tecnología que en los de baja tecnología. Si las firmas del país compiten en el mercado internacional y enfrentan precios dados (o tienen poca capacidad para modificarlos), un diferencial de productividad muy alto implicará márgenes de lucro muy reducidos.

²⁷ La agricultura, se ha especializado y ha logrado avances en aprendizaje tecnológico, sobre todo en la producción de bienes de exportación, alcanzando en muchos casos los niveles de competencia internacional. Sin embargo, la agricultura tradicional y de baja productividad coexiste con el sector exportador, situación que ha empeorado la heterogeneidad del sector. El resultado para el caso de los dos polos es la expulsión de mano de obra (García, 2010).

²⁸ El neodesarrollismo explica que la dotación de recursos naturales incide en el patrón de especialización y asegura que dotaciones similares, son compatibles con distintos niveles de diversificación productiva y de participación de los sectores intensivos en tecnología. Lo anterior sugiere que las disparidades de desempeño, se relacionan en mayor medida con el destino que se da a las rentas generadas por los recursos naturales, que con su abundancia relativa. Por esta razón, las políticas públicas que tienden a incentivar los sectores más dinámicos y de mayor intensidad tecnológica, con los ingresos de las rentas por los recursos naturales, poseen una mejor estructura que los que no lo han hecho (CEPAL, 2007).

De lo anterior surge una jerarquía de subsectores según niveles de rentabilidad marcadamente desfavorable a los de alta intensidad tecnológica. La brecha de productividad, puede ser compensada por la disponibilidad a precio más bajo de mano de obra y recursos naturales abundantes. En la medida en que la jerarquía de rentabilidad entre sectores influye en la distribución de la inversión, esta favorece la expansión de las actividades tecnológicamente menos dinámicas. La especialización en dichos sectores tiende a crear un círculo vicioso, porque persisten o aumentan los diferenciales de productividad con respecto a los países desarrollados.

En definitiva, la estructura económica que resulta de la convivencia de países centrales y periféricos, crea una división del trabajo que tiende a especializar a los países periféricos en actividades intensivas en trabajo o basadas en la abundancia de recursos naturales, si no hay una intervención estatal eficiente enfocada a desarrollar los sectores estratégicos que difundan las nuevas tecnologías al resto del aparato productivo. Se afirma contundentemente que el libre funcionamiento del mercado mantendrá un resultado contrario.

La especialización productiva tiene como consecuencia que la productividad del trabajo es menor que en los países desarrollados y presentan tasas salariales menores que alimentan y profundizan el proceso de especialización. Por otro lado, la existencia de una gran cantidad de fuerza de trabajo disponible para la industria genera que una gran parte de la población quede excluida del empleo industrial formal, esto reforzado por una precaria terciarización de la economía que tiende a estancar las tasas salariales y a ampliar fuertemente el sector informal.

Como se mencionó antes, el sector informal en los países periféricos tiende a absorber una parte importante de la población, este proceso solo se ha revertido en los periodos de gran crecimiento económico sostenido, determinado por los altos precios de las materias primas. En el siguiente apartado se hace referencia a este importante sector laboral y se explica la retroalimentación que existe entre este y la industria capitalista.

4.3 TRABAJO INFORMAL

La reducción de costos vía la disminución salarial es posible al existir demasiada fuerza de trabajo disponible, además, dicha característica se visualiza como una ventaja comparativa de los países en desarrollo, que tienden a especializarse en la producción de bienes intensivos en trabajo para el comercio exterior. Una táctica utilizada por las empresas capitalistas en su objetivo de maximizar la ganancia, es aprovechar este exceso de oferta de trabajadores, para introducir una segmentación entre trabajo formal e informal.

Existen dos corrientes que dominan la literatura dedicada a los estudios de informalidad, estas corrientes se diferencian por los distintos enfoques sobre el concepto, la primera hace hincapié en el sistema normativo y la segunda en el organizacional.

4.3.1 Corriente normativa

La informalidad, en el sentido normativo, se refiere a toda actividad laboral que se desarrolla fuera de la reglamentación legal relativa al derecho laboral, las obligaciones impositivas o regulaciones de una economía nacional determinada por el objeto de estudio. Por lo tanto, se considera trabajo informal a todo aquel que se encuentre en incumplimiento total o parcial de dichas normas, sin tomar en cuenta el grado de visibilidad o delictivo. El énfasis se encuentra en la relación marco jurídico-trabajo y en segundo plano la relación que guarda Estado-trabajo (Bueno, 2009).

El enfoque normativo, resalta dos esferas muy importantes para el mercado de trabajo: 1) el orden jurídico estatal, concebido como espacio de relación de fuerzas y de un marco legal y 2) el orden cultural-ideológico, sistema de ideas, valores y patrones de conducta (Longhi, 1998).

Poner el énfasis en el marco jurídico sin tomar en cuenta las relaciones materiales, centra el análisis en los cambios legales y su efecto en el mercado informal. Dicha visión no toma en cuenta los cambios del sector que tienen lugar sin transformaciones jurídicas del marco regulatorio, aunque las estrategias productivas de adaptación están muy ligadas a la evolución económica. Los cambios ocurridos durante la evolución económica, en lo

que se refiere al uso de tecnología y poder de mercado, influyen directamente sobre los desequilibrios de fuerza entre los distintos actores y se puede generar un cambio normativo.

Para esta corriente, la dualidad dentro del mercado laboral se atribuye a decisiones individuales, es decir, pertenecer a un sector u otro se valora de distinta forma por el individuo (esto depende también de la cultura, creencias e ideologías de la población); por un lado, pertenecer al sector primario representa mayor estabilidad, mayor oportunidad de desarrollo mejores remuneraciones etc., pero también significa tener mayor cualificación, pagar impuestos pertenecer a un sindicato etc., por lo tanto, hay individuos que valoran más el ingreso inmediato y evadir los costos de un sistema laboral mejor regulado (Fernández-Huerta, 2010).

En el caso de la firma o de los demandantes de trabajo se puede observar que es decisión de la unidad empresarial evadir las regulaciones laborales y tratar de buscar el óptimo de beneficio vía la reducción de costes. Lo anterior se asegura por la obtención de mano de obra más barata y flexible, en lugar de tratar de crear mercados internos de trabajo más estables y organizaciones administrativas jerarquizadas. Por otro lado, para muchas firmas resulta más rentable competir de esta forma que con la obtención de capital y tecnología.

Esta visión coincide con las ideas del neoinstitucionalismo económico que atribuyen resultados distintos a lo predicho por la teoría neoclásica, consecuencia de la interferencia de externalidades que crean fallas de mercado, provocado por la elección individual bajo condiciones de información y competencia imperfectas. Por lo tanto, la adecuada reglamentación y seguimiento de las normas podrá cambiar las preferencias de los individuos y logrará acabar con la demanda de trabajo informal.

4.3.2. Corriente organizacional

La corriente organizacional está enfocada en la estructura de la unidad económica, el trabajo por lo tanto, es analizado en su contexto económico, que le impone formas de organización determinadas. El mercado informal de trabajo se entiende como un tipo específico de organización.

La evolución de las fuerzas productivas crea condiciones distintas, el sector formal marca los estándares de productividad, que al mismo tiempo las han llevado a consolidarse y las han hecho exitosas, hecho mismo que es base para la modernización organizativa y tecnológica y su sostenimiento. Debido al éxito económico de dichas empresas, estas también marcan la pauta en cuanto a lo que deben ser las relaciones laborales, es decir, las organizaciones formales crean y difunden su modo de trabajo (Puyana, 2012).

Durante la aplicación del modelo fordista de trabajo, las grandes empresas con capacidad tecnológica y alta productividad eran vistas como el modelo a seguir, porque presentaban altas remuneraciones salariales y mayor estabilidad en el empleo. Por otro lado, se encontraban las pequeñas y medianas empresas que eran etiquetadas como atrasadas, marginales e improductivas; la expectativa era la desaparición de este sector por su poca capacidad de supervivencia ante la eficiencia y fortaleza de la dinámica del polo dominante.

Los países subdesarrollados optaron por el modelo de sustitución de importaciones para alcanzar los niveles de desarrollo del primer mundo, lo que invitaba a las firmas transnacionales a invertir dentro de estas economías y así, satisfacer el consumo de un pequeño mercado interno, al tiempo que el Estado invertía en infraestructura, educación salud etc. Lo anterior tuvo como resultado, que las empresas extranjeras ampliaran su presencia en mercados emergentes, pero no se comprometieron a la creación de empleo masivo, como consecuencia del lento crecimiento de la demanda interna (Bueno, 2009).

Como consecuencia de las políticas sociales, se redujo la tasa de mortalidad creando una fuerte expansión demográfica que se concentro en los centros urbanos que tenían mayores oportunidades. Sin embargo, debido a la poca dinámica de la demanda interna, las grandes empresas no crecieron al mismo ritmo y se comenzó a gestar una serie de actividades concebidas como marginales y atrasadas, pero se afirmaba que la industrialización sería capaz de absorberlas.

Las ideas estructuralistas sobre las predicciones de homogeneización, que resultarían de las políticas de industrialización, fracasaron; esto obligó a replantearse el problema de la informalidad. La realidad apuntaba a que la configuración del modelo de

tipo fordista había conseguido el dominio monopólico del sector corporativo de la economía, coexistiendo con sectores económicos que mantenían un proceso de adecuación, subordinación y resurgimiento de formas no típicamente capitalistas. Como resultado, surge el Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) bajo la dirección de Víctor Tokman (1987)

El nuevo planteamiento deja de percibir al sector informal como residual y transitorio ya que su persistencia resultaba útil al capital. Debido a su baja influencia en la estructura económica, la existencia de un sector informal, crea una división peculiar del mercado. Las actividades que realiza este sector están enfocadas a la subsistencia y no a la búsqueda de ganancias, por lo tanto, no se considera un sector puramente capitalista. Este enfoque no los percibe como esferas desasociadas, por el contrario se observa una dinámica en ocasiones simbiótica en la que además de coexistir interactúan de forma dependiente y asimétrica (Bueno, 2009).

En esta propuesta, el gran capital es el principal causante de la creación del sector informal, que por sus características de intermitencia y vulnerabilidad favorece la auto-explotación, ofreciendo productos de poca calidad y bajo costo para las clases trabajadoras, abaratando el valor de la fuerza de trabajo. Se percibe al sector informal como parte del sistema, del que se beneficia y afianza el capitalismo.

En resumen: el sector informal debe ser analizado como parte del sistema de reproducción social. Esto se introduce como una estrategia familiar de supervivencia no como estrategias de mercado, es decir, la lógica de la supervivencia hace que los trabajadores de este sector vendan sus productos por debajo del valor de mercado, proporcionando bienes y servicios más baratos que aumentan la tasa de ganancia capitalista; esto permite que el capital pague a la fuerza de trabajo menos que en una economía casi totalmente mercantilizada.

4.4 EL MARCO ANALITICO DE LA REPRODUCCIÓN SOCIAL DE LA FUERZA DE TRABAJO Y LOS APORTES DEL ESTRUCTURALISMO LATINOAMERICANO

La problemática de los países periféricos en términos de la importación de tecnología inadecuada a la dotación relativa de los factores, la especialización productiva provocada

por la división internacional del trabajo, el exceso de oferta de trabajo disponible y la gran presencia de trabajo informal, son factores que se deben hacer evidentes a la hora de analizar el mercado de trabajo capitalista y el proceso de reproducción de la fuerza de trabajo resultante.

En el marco analítico de la reproducción social de la fuerza de trabajo se apuntó que: las condiciones laborales están determinadas por los conflictos existentes entre tres esferas sociales, el Estado, el mercado y la familia y las tensiones al interior de cada esfera. El resultado es una estructura socioeconómica que se modifica en un proceso histórico de largo plazo; donde las condiciones de trabajo solo se transforman ante cambios en el poder de negociación de los sujetos económicos inmersos en cada esfera. Además, en el marco analítico se propone una fragmentación del mercado laboral que se determina por los cambios técnicos, la organización laboral, la división del trabajo doméstico y el papel del Estado en el proceso reproductivo. Esta fragmentación se analiza según los niveles de ingresos salariales, la carga trabajo doméstico, su división y la cobertura estatal para cada fragmento laboral; estos en conjunto determinan el paquete de ingresos de la familia, las condiciones de vida y la configuración de los conflictos sociales.

La CEPAL, por su parte, señala que: en los centros económicos, los cambios tecnológicos y la sustitución técnica van acompañados de la diversificación de la demanda y de un aumento de la productividad sistémica que reproduce el capital a nuevos niveles productivos. La fragmentación se visualiza entonces como, una estrategia capitalista que reproduce un sistema segmentado, pero que avanza de manera más o menos homogénea en el largo plazo, es decir, que los fragmentos productivos se perpetúan, pero las diferencias de productividad entre los segmentos se mantienen más o menos estables debido a la escases relativa de fuerza de trabajo.

En contraposición, la abundancia relativa de fuerza de trabajo de la periferia obstaculiza este doble proceso; así, el cambio tecnológico y la sustitución técnica no van acompañados de la diversificación en la demanda ni el incremento de productividad sistémica. Los fragmentos productivos se distancian en el largo plazo caracterizando la heterogeneidad estructural. Lo anterior hace la participación del ejército de reserva de fuerza de trabajo mayor e influye sustancialmente en la fijación de las tasas salariales, las condiciones laborales y el poder de negociación social de los sujetos.

Siguiendo el argumento anterior, el ejército de reserva de fuerza de trabajo no se visualiza como parte interna del sistema de reproducción antes planteado, porque el Estado y el mercado no mantienen ninguna responsabilidad sobre su reproducción. La reproducción social de este segmento depende de estrategias productivas y familiares bajo la lógica de la subsistencia y tampoco se pueden comprender dentro del denominado trabajo doméstico. Es decir, se considera parte del trabajo familiar, pero la separación espacial entre el hogar y el lugar de trabajo, de este tipo de bienes y servicios, lo hace extra-doméstico en muchos casos.

Como ya se mencionó, la economía informal coexiste con el sistema capitalista y el aparato estatal porque beneficia a ambos. Por un lado, permite al mercado reducir el valor de cambio de la fuerza de trabajo, y por el otro, exime al Estado de su responsabilidad frente a la reproducción del ejército de reserva de fuerza de trabajo. Así, la producción de valor en este sector, bajo la lógica de la subsistencia, transmite parte del valor creado al sistema capitalista, haciendo que los cambios en las condiciones laborales sean aún más lentos ante transformaciones en la demanda de trabajo.

El estudio del mercado laboral en el marco analítico de la reproducción de la fuerza de trabajo, por lo tanto, debe analizar todos los procesos de aprovisionamiento e introducir el papel del sector informal en la reproducción de la fuerza de trabajo. En la lógica antes planteada se debe analizar la participación de los integrantes familiares, para señalar los sujetos explotados en esta esfera, y determinar los canales con los que el capital se aprovecha de este tipo de trabajo y su papel en la reproducción de las familias que participan de este segmento productivo.

Por otro lado, el neodesarrollismo señala que los sectores con mayor componente tecnológico son los que más influyen en las transformaciones de las condiciones laborales, siempre que logren expandir la productividad y sus relaciones al resto de los sectores productivos. Esto solo sería posible con la intervención directa del Estado por medio de programas que estimulen, tanto los encadenamientos productivos como los procesos de aprendizaje tecnológico que disminuyan la dependencia del progreso técnico de los centros económicos.

En definitiva, los cambios de las condiciones laborales estarían definidos por el proceso de crecimiento sobre la base del aumento de la productividad sistémica, que

además incorpore a la mayor parte de la población al trabajo asalariado formal, es decir, se debe lograr un crecimiento sostenido por encima del crecimiento de la población en conjunto con una fuerte participación de los segmentos tecnológicos. Lo anterior se plantea como solución para disminuir la divergencia productiva internacional y reducir la heterogeneidad estructural y laboral. Se afirma que, los segmentos productivos con estas características son los más influyentes en términos del establecimiento de las condiciones laborales dentro del mercado.

Sin embargo, en el marco de la reproducción de la fuerza de trabajo esta solo sería una fracción de las condiciones necesarias para mejorar las condiciones laborales de manera equitativa. El crecimiento económico sostenido debe ir acompañado de un aumento de los paquetes salariales acordes con las nuevas necesidades tecnológicas, además de reducir la explotación familiar por parte del sistema capitalista y la adopción de medidas que eviten que la mujer cargue con el trabajo doméstico o informal y facilite su acceso al mercado laboral, por ende, reestructurando también la división del trabajo doméstico entre géneros.

A forma de conclusión, para analizar la evolución del mercado laboral en la periferia y conocer su influencia en las condiciones de vida de la población se debe hacer un análisis del proceso reproductivo que deriva del conflicto entre las tres esferas sociales mencionadas, incluyendo el sector informal resultante de la abundancia relativa de fuerza de trabajo. El análisis debe reconocer las diferencias que genera la segmentación laboral para cada tipo de trabajador, incluyendo los del el sector informal. Se debe examinar la especialidad productiva de la economía, en el contexto de la división internacional del trabajo, el componente tecnológico y el proceso de aprendizaje que genera.

De esta forma se puede analizar el trabajo del conjunto del sistema de reproducción que tiende a generar cada segmento industrial, su influencia en términos del conflicto salario-beneficio en el sistema, el papel del Estado en cuanto a responsabilidades de la reproducción de la fuerza de trabajo de cada segmento y el tipo de explotación familiar que genera el modelo productivo, así como los beneficiarios de sus productos incluida su vinculación con el sector informal.

4.5 EL MARCO ANALÍTICO DE LA REPRODUCCIÓN SOCIAL DE LA FUERZA DE TRABAJO Y LA MAQUILA

La industria maquiladora de exportación ha servido de pilar en la reestructuración productiva neoliberal, se afirma que su mayor componente tecnológico ha creado las condiciones para acelerar el proceso de aprendizaje tecnológico, y que ha logrado mermar la dependencia de la economía mexicana de su centro económico. Además, la maquila se señala con un alto potencial de crecimiento que puede aumentar la productividad sistémica y mejorar las condiciones de empleo, la distribución de la riqueza y la estabilidad en el crecimiento económico.

Las aseveraciones neoliberales suponen que, si el aumento de la demanda de trabajo del sector es grande, provocará en el mediano plazo un aumento de los salarios y el mejoramiento de las condiciones de vida en el largo plazo. Sin embargo, el proceso de cambio de las condiciones salariales y de los niveles de vida, debe ser analizado en relación al proceso global de trabajo de la reproducción y en un contexto de abundancia de fuerza de trabajo para conocer realmente las tendencias de las condiciones laborales en la maquila y alrededor de ella. El examen de la maquila se plantea de la siguiente forma:

Características de la demanda de trabajo:

1. Importancia de la maquila en la determinación de las relaciones laborales: capacidad de absorción de empleo, especialización productiva, nivel tecnológico (y su capacidad de difusión), las estrategias administrativas del personal y encadenamientos productivos.
2. Regulación Estatal en términos de las relaciones laborales: regulación salarial y contractual, representación y organización de trabajadores, modelo impositivo y prestaciones sociales.
3. Mercados internos de trabajo y segmentación laboral: características de las estrategias administrativas, características de las jerarquías laborales, fijación de salarios acordes al puesto de trabajo y rotación de la fuerza de trabajo.
4. Segmentación resultado de las características laborales determinadas por el género: desigualdades salariales entre hombres y mujeres, diferencias en la rotación de trabajo y niveles de segregación, horizontal y vertical, entre géneros.

Características de la oferta de trabajo:

- 1) Esfera familiar y paquete de ingresos familiar: división del trabajo doméstico, participación familiar en el trabajo asalariado, participación familiar del empleo informal y responsabilidades Estatales en el proceso reproductivo (prestaciones y ayudas sociales, y servicios públicos ofrecidos a estas familias)
- 2) Características de los sujetos sociales familiares: sexo, trayectorias laborales (dentro y fuera de la maquila), trayectorias educativas, ciclos reproductivos y sus tiempos.

Las variables propuestas pretenden desentrañar el papel de los sujetos sociales inmersos dentro del modelo productivo de la industria maquiladora, abarcando todas las fuentes de aprovisionamiento de las familias que se vinculan a este sector por el mercado de trabajo. Los resultados deben mostrar la segmentación laboral que propicia la maquila en su interior y, por lo tanto, la fragmentación laboral del núcleo familiar, el origen de los ingresos salariales, del valor creado fuera de la esfera mercantil (trabajo doméstico, trabajo informal y los sujetos explotados), el paquete de ingresos que define las condiciones de vida y el nivel de explotación familiar por parte del capital.

El estudio debe analizar las condiciones históricas que dejaron la crisis del modelo de sustitución de importaciones y el viraje neoliberal que transformó las condiciones de reproducción preexistentes. La confrontación de los dos modelos pretende aclarar las transformaciones creadas a partir de la instalación de la industria ensambladora. Acorde con lo anterior, el siguiente capítulo hace una revisión histórica del proceso de reproducción social de la fuerza de trabajo, tanto en los centros económicos, como en la periferia durante la postguerra. La revisión pretende contextualizar el estudio del mercado laboral de la maquila y definir las tendencias generales históricas de la división internacional del trabajo y la forma de los conflictos sociales (a nivel nacional e internacional) que propiciaron y configuraron su nacimiento.

CAPITULO II

ANTECEDENTES: DINÁMICA CAPITALISTA CENTRO-PERIFERIA EN LA POSTGUERRA, CAMBIO ESTRUCTURAL Y CONDICIONES DE REPRODUCCIÓN SOCIAL DE LA FUERZA DE TRABAJO

El esquema metodológico planteado para esta investigación afirma que la reproducción social, la relación de las esferas participantes y la vinculación de los sujetos no se dan de forma pasiva. Por el contrario, el proceso de reproducción y la presión sobre la responsabilidad que asumen las tres esferas sociales se da en un conflicto constante entre los distintos agentes económicos a través del tiempo. Cuando las tensiones se agravan se presentan desequilibrios continuos que pueden, en ocasiones, desembocar en crisis severas y prolongadas.

La crisis es un factor de transformación que obliga a los agentes económicos a modificar sus comportamientos y a los Estados a cambiar su entramado. La introducción de la crisis en el análisis hace necesario examinar las modificaciones sobre la reproducción social que provocan los desequilibrios y a caracterizar el régimen capitalista de producción en su evolución temporal. El proceso de recomposición del capitalismo muta las relaciones y el poder de negociación de las tres esferas, cambiando la estructura y la responsabilidad de cada una sobre la reproducción social de la fuerza de trabajo.

El modelo planteado afirma que los cambios de las economías en desarrollo están supeditados a la evolución de las grandes economías, resultado de la división internacional del trabajo y la introducción de tecnología. Por esta razón y para el tema que atañe a la investigación, el análisis del mercado de trabajo se enmarca en la dinámica y evolución del capitalismo mundial, como marco de las transformaciones del propio esquema de reproducción social en la periferia. La presente revisión aclara las condiciones de acumulación fordista y la crisis del modelo en las economías centrales que da lugar a la creación de las industrias maquiladoras en la periferia. Además se señalan los cambios en la esfera reproductiva y el papel del Estado en el transcurso de dichas alteraciones.

El punto clave que define el modelo fordista de producción y su división del trabajo doméstico es la segmentación del mercado laboral. El mercado productivo y de

trabajo se segmenta como resultado de la acumulación capitalista sobre todo desde de la crisis de 1929, donde se comienza a aplicar y a extender el modelo de producción en masa de la gran industria. Los cambios engloban nuevas tecnologías y productos, estrategias de administración de los recursos humanos y formas de reproducción social de la fuerza de trabajo; de este periodo se parte para analizar la semilla de la segmentación del mercado laboral y su posterior transformación a partir de la crisis del modelo de producción fordista.

La gran depresión de los años treinta es la principal evidencia de la ruptura entre el modelo de acumulación capitalista tradicional²⁹ y la producción en masa. La crisis, en este contexto, se explica por el fuerte crecimiento de la gran industria; algunas de estas empresas comienzan a aplicar las ideas de Taylor y Ford -desde finales del siglo XIX y principios del XX- dando lugar a que la productividad del trabajo de las distintas unidades tuvieran grandes diferenciales con valores de uso similares, llevando a la ruina a una gran cantidad de unidades económicas concentrando y centralizando aún más el capital. La crisis es resultado de una cadena de quiebras que no son compensadas por la reestructuración, crecimiento o apertura de otras empresas, consecuencia de un nuevo proceso productivo que emerge, pero que no logra imponer sus normas a toda la sociedad.

La crisis es el reflejo del conflicto subyacente de clases que la gran industria no había podido poner a su favor, ni con la maquinización masiva, ni con la introducción de la cadena con altos salarios, ni con la organización científica del trabajo. Lo que la gran industria necesita es el control de los factores productivos y su principal obstáculo es la resistencia obrera organizada con un fuerte dominio de los tiempos de producción, de su consumo y sobre la reproducción de su fuerza de trabajo (Coriat, 1982).

La innovación más importante de este periodo y de los cambios acontecidos es el nacimiento de un Estado nación que será el encargado de regular y expandir las nuevas técnicas productivas al resto de la economía; se da la bienvenida al Estado moderno. El

²⁹Se hace referencia al modelo de acumulación pre-taylorista, de control simple, con una escasa movilidad de capital y de la fuerza de trabajo, por lo que la resistencia obrera (que toma forma de organizaciones en gremios) es muy fuerte, es decir, el poder de negociación de proletariado es elevado. Las extracción de plusvalía es absoluta y se contrarresta la resistencia obrera con la contratación de niños y mujeres y por medio de la introducción de maquinas cada vez más automatizadas.

Estado se delinea con base en las ideas de Taylor y Ford, pero sobre todo de Keynes y el *New Deal*³⁰ resultante (Coriat, 1982).

El Estado moderno determina la relación de explotación, la introducción del salario indirecto y la seguridad social por medio de la regulación del empleo bajo un marco jurídico-legal. De esta forma asegura la reproducción de la fuerza de trabajo barata necesaria para la gran industria y controla las fluctuaciones de la demanda para evitar que las fases bajas del ciclo se profundicen (Coriat, 1982).

La demanda necesaria para expandir la gran industria y sus relaciones productivas a todo el entramado económico se genera por el crecimiento del mercado interno, pero también por factores externos. El siguiente apartado delinea las principales variables que marcaron el acontecer internacional del capitalismo en el periodo de la postguerra, así como la división internacional del trabajo que enmarcó la expansión del modelo fordista hacia la periferia.

1. EL SISTEMA GATT-BRETTON WOODS, LA DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO Y LA DEMANDA MUNDIAL

Al término de la Segunda Guerra Mundial, el mundo capitalista construyó un modelo que tenía como principales metas el aumento de las exportaciones y el crecimiento de Estados Unidos como centro económico global. El principal objetivo era el desarrollo de las fuerzas productivas en general del mundo capitalista, pero en especial de Europa occidental y Japón como centros regionales; para estos fines se creó el sistema GATT-Bretton Woods. El paradigma incluía tres instituciones internacionales que tenían como fin buscar el desarrollo del comercio y de las economías capitalistas. Las tres instituciones eran: el Acuerdo General sobre aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés), Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM).

El GATT cumplía con la obligación de crear las condiciones de competencia necesarias para el comercio internacional con la visión de la nación más favorecida, donde

³⁰ La crisis de 1929 urge al gobierno estadounidense a llevar a cabo intervenciones cada vez mayores para intentar sanear la economía y redistribuir la riqueza a través del gasto social y como regulador de la demanda agregada. En los países europeos se manifiesta, posteriormente, como los Estados de bienestar con la social democracia.

los países miembros tenían las mismas oportunidades de acceso a un mercado; es decir, los aranceles no eran regionales sino que se aplicaban los mismos impuestos para todos los países, pero con alto proteccionismo en general. El proteccionismo buscaba mantener el crecimiento económico por medio de la expansión del mercado interno.

El FMI vigilaba las economías de manera interna y el BM era el encargado de financiar y vigilar la reconstrucción de Europa y Japón. El FMI mantenía los tipos de cambio constantes para dar mayor estabilidad al comercio y evitar la especulación cambiaria. El fondo podía dotar de liquidez para mantener el tipo de cambio constante en los países miembros; solo en casos de déficits crónicos de balanza comercial se recomendaban devaluaciones para equilibrarlas (Toribio, 2005).

Las cuentas de capital se mantenían cerradas, aunque los gobiernos podían endeudarse y se permitía la inversión extranjera directa, de tipo horizontal entre los centros económicos, y vertical entre centro y periferia. El tipo de cambio mundial permanecía fijado al dólar y el valor de éste al oro. Las políticas del FMI buscaban ser expansionistas y anti cíclicas, según las ideas Keynesianas, manteniendo la estabilidad del crecimiento económico y la demanda agregada internacional.

La situación descrita da al dólar una posición excepcional que deslinda la política monetaria de Estados Unidos del crecimiento de la esfera productiva a nivel mundial, porque debe conservar la liquidez necesaria para mantener al sistema funcionando. El crecimiento económico provocado por el fuerte incremento de las exportaciones de Estados Unidos, durante la guerra y en la postguerra, incrementaron la demanda que impulsó la expansión de la gran industria y de la producción en masa, pero además permitió un crecimiento de la oferta monetaria de dólares sin provocar grandes desequilibrios (Konings, 2010).

En este periodo México y la mayoría de países de América Latina aplicaban el modelo de la industrialización por sustitución de importaciones. Desde el Estado se aplica un modelo de desarrollo endógeno que busca expandir el mercado interno mediante la industrialización estilo fordista, pero financiada por la obtención de divisas. El monto dedicado a la industrialización estaba determinado por el crecimiento del sector primario exportador. La coordinación de dicho sistema se basaba en una organización burocrática autoritaria. (Bresser, 1998)

La demanda creciente de insumos del sistema se sostenía del incremento de las exportaciones de la periferia, mientras ésta intentaba inducir la industrialización con la protección e incentivación del mercado interno. Las divisas obtenidas de la venta de materias primas en la periferia se utilizaban para obtener los insumos necesarios para la industrialización, por ende, presentaban una fuerte demanda de productos manufacturados de los centros económicos y expanden el modelo fordista de acumulación, aunque con características particulares.

2. EL PATRÓN DE ACUMULACIÓN FORDISTA EN LOS CENTROS ECONÓMICOS Y LA REPRODUCCIÓN SOCIAL DE LA FUERZA DE TRABAJO

2.1 MERCADO, RELACIONES LABORALES Y SALARIALES

El patrón de acumulación fordista se distinguía por la aplicación de dos grandes cambios productivos, 1) la mecanización semiautomática del proceso productivo, conocida como taylorismo³¹, y 2) por el aumento del salario real al nivel de los incrementos de productividad, para dar entrada al consumo masivo (fordismo³²). El funcionamiento en su conjunto logró incrementar el control sobre los tiempos de producción y aumentó significativamente la productividad del trabajo y sus remuneraciones; esto se ideó para evitar las crisis de sobreproducción.

Durante el fordismo, el capital monopolista registró un avance sin precedentes y permitió a las grandes empresas fijar precios de manera independiente a las fluctuaciones en la demanda. La estabilidad de precios, el aumento de la productividad y del poder adquisitivo, en conjunto con una política monetaria relajada, crearon las condiciones y

³¹ La novedad del taylorismo es que organiza el proceso productivo científicamente a fin de reducir los tiempos muertos entregando a la dirección de la empresa el poder de los tiempos de producción por medio de normas y reglas dentro del taller cada vez más mecanizado. De esta forma se logra segmentar cada vez más la organización obrera que dependía de las jerarquías brindadas por el conocimiento de los métodos productivos. El taylorismo ataca directamente la organización obrera basada en los gremios de obreros especializados haciendo a los obreros fácilmente reemplazables (Coriat, 1982).

³² El fordismo incluye en sus transformaciones, la introducción de la línea de montaje que tiene como objetivo reducir los tiempos de transporte de una sección productiva a otra, además estandariza los componentes del producto final. Al igual que el taylorismo reduce los tiempos muertos y aumenta la división del trabajo reduciendo a movimientos repetitivos y cada vez más simples cada etapa de producción disminuyendo con esto la organización obrera (Coriat, 1982).

expectativas necesarias para el aumento de inversión a gran escala. Gracias a estas condiciones y al contexto mundial, ya mencionado, se da la época de oro del capitalismo 1945-1970 (Bustelo, 2003).

La tasa de ganancia capitalista se logró mantener en un nivel satisfactorio porque el capital instalado crecía a un ritmo constante, pero era compensado por un aumento de la productividad. El incremento de la productividad permitió un crecimiento del poder de compra, eliminando los problemas inherentes a la realización de la plusvalía que se mantenía a un nivel constante sin afectar la tasa de ganancia; la cual se conservó gracias a los grandes aumentos de la productividad sistémica (Husson, 1986).

En el periodo de la postguerra se da una sincronización sin precedentes entre el consumo y la producción. La confluencia de acumulación intensiva y la regulación monopolista creó un ciclo virtuoso entre los aumentos en la productividad y los incrementos en los salarios reales, se dio un patrón de acumulación intensivo en combinación con un consumo masivo que evitaba las crisis de realización. El empleo crece constantemente y logra niveles de pleno empleo estables durante el periodo (Boyer, 2000).

Por otro lado, la incipiente industrialización de algunos países periféricos en Asia y América Latina creaba un aumento de la demanda de manufacturas y bienes de capital a los centros económicos regionales, lo que permitió incrementar el ritmo de la acumulación de capital, en principio de Estados Unidos y permitiendo expandir la industria manufacturera de la Europa reconstruida. Además, la combinación de factores permitió la propagación del modelo fordista de producción al mundo capitalista y su periferia de manera acelerada.

En el cuadro 2.1 se resumen las características del patrón de acumulación de la postguerra que permiten la expansión productiva, por la sincronización de la acumulación dentro de los espacios nacionales, en combinación con la articulación financiera y de división del trabajo internacional dentro de este esquema de acumulación.

<p align="center">Cuadro 2.1 Elementos de cohesión internacional</p>	
<u>Estructuras</u>	<u>Características</u>
Forma de regulación interna	Monopólica, es decir, precios e ingresos sin grandes cambios por fluctuaciones en la producción.
Patrón principal de especialización	División horizontal del trabajo entre los países capitalistas industrializados; diversificación de la manufactura. Modelo primario exportador entre países industrializados y periferia.
Internacionalización del capital	1.- Baja exportación de capital en el largo plazo. 2.- Formación bruta de capital fijo interna; Inversión directa de Estados Unidos a Europa principalmente. 3.- Exportación de mano de obra de la periferia y penetración del capital por las empresas transnacionales de los países centrales.
Sistema monetario	Patrón dólar-oro. En la práctica el dólar funcionaba como medio de cambio mundial permitiendo el comercio internacional, principalmente entre los países industrializados.
Estructura Internacional de títulos y deudas a corto plazo	La estabilidad de los sistemas monetarios de los grandes países no depende de la tenencia de dólares estadounidenses por los bancos privados: Los no estadounidenses están en libertad de convertir sus activos en dólares.

Elaboración propia, basada en Aglietta (1983)

2.1.1 Innovación tecnológica y segmentación productiva

En términos de novedades tecnológicas y su difusión, el periodo de la postguerra dejó una buena cantidad de innovaciones a disposición de la sociedad civil; esto permitió la expansión de la industria automotriz, la industria eléctrica y electrónica (radio y televisión), y la industria química de productos sintéticos (principalmente la industria petroquímica). Las innovaciones y su difusión mejoraron las condiciones de crecimiento al crear nuevas industrias, economías a escala y terrenos vírgenes para la inversión capitalista (Freeman, Clark y Soete, 1982).

La transmisión sistémica de las innovaciones coincidió con la expansión del modelo fordista de empresa (monopólica, organización del trabajo en línea de montaje, estandarización de productos, una jerarquía administrativa y gerencial separada de las actividades de producción y un departamento de investigación y desarrollo). Esto generó,

conjuntamente, un crecimiento expansivo de nuevas industrias que aplicaron el modelo fordista en la etapa de consolidación de las innovaciones. Los insumos principales eran los combustibles fósiles y el desarrollo giraba en torno a las grandes industrias proveedoras de las nuevas tecnologías al resto del aparato productivo.

El peso relativo de las industrias cambiaba en función de los componentes de la producción. Las empresas de organización fordista que poseían los elementos principales del nuevo paradigma en expansión (bienes de capital y bienes intermedios, basados en el motor de combustión interna y eléctrica; productos petroquímicos y bienes energéticos) formaban el núcleo central y alrededor de estos conglomerados se crean nuevas industrias y productos para satisfacer el consumo masivo y para adecuar el aparato a las nuevas tecnologías. Las nuevas unidades productivas imitan la organización fordista de las grandes empresas expandiendo el modelo tecnológico y de organización del trabajo a través del sistema.

La expansión no fue homogénea y alrededor del núcleo central se desarrollan industrias medianas y pequeñas, locales y familiares que logran sobrevivir bajo esquemas de organización del trabajo y capacidades tecnológicas menores o atrasadas, pero que mantenían tasas de ganancia aceptables para los montos de inversión, sus capacidades productivas y su participación en el mercado. Por otro lado, los servicios que respondían a las necesidades de expansión de las innovaciones (gasolineras, supermercados, servicios financieros, servicios de mercadotecnia y comerciales) crecieron también de manera considerable.

En definitiva, se segmenta la producción en base al nivel tecnológico, su ritmo de difusión al resto del sistema y a la organización de la fuerza de trabajo. La consecuencia es un sector productivo primario y otro secundario que logra diferenciarse según los elementos encontrados por las TSML.

2.2 ESTADO, REGULACIÓN DE LA EXPLOTACIÓN, SALARIO INDIRECTO Y SEGMENTACIÓN LABORAL

El Estado que se gestó durante la gran depresión y que se extendió gracias al poder altamente centralizado, resultado de las dos guerras mundiales en los centros económicos,

incrementó sus responsabilidades sobre reproducción de la fuerza de trabajo, al tiempo que evitaba fluctuaciones violentas en la demanda agregada.

El aparato estatal se encargó de regular las relaciones entre obreros y capitalistas, por medio de la oficialización de los sindicatos; asignó salarios mínimos y la extensión de la jornada laboral, fijando los límites de las relaciones de explotación; estableció pensiones y jubilaciones, seguros de desempleo y de accidentes de trabajo, para mantener el ejército de fuerza de trabajo y su demanda durante las contracciones del ciclo. La institucionalización y el aumento del salario indirecto, conjuntamente con el incremento del salario y la ampliación la productividad del trabajo, logran estabilizar la demanda agregada y la tasa de ganancia capitalista, mejorando las expectativas de inversión y de demanda de empleo.

El Estado también participó, en esta etapa, por medio de la inversión pública en infraestructura, conectando los rincones agrícolas con las zonas industriales, incentivando la industria de la construcción y de transportes; además abrió paso a la migración de los habitantes y trabajadores rurales a los centros urbanos, recortando los tiempos y costos de traslado y asegurando la oferta de fuerza de trabajo necesaria para la expansión de la gran industria.

La cobertura de salud también se extendió y aseguró este elemento de la reproducción de la fuerza de trabajo; esto mantenía la fuerza de trabajo en buenas condiciones para garantizar la mayor intensidad del trabajo en la fábrica de la producción masiva. Por otro lado, la estructura Estatal amplió la cobertura de la educación, estandarizó las competencias para el trabajo en la educación básica y desarrolló nuevos campos de conocimiento en la educación superior enfocadas al desarrollo tecnológico y productivo que giraba alrededor de la organización fordista del trabajo (Coriat, 1982).

La estandarización de la educación condujo a una desvalorización de la fuerza de trabajo, para los empleados con cualificaciones no reconocidas por el Estado o generales, que el mercado aprovechó para establecer la segmentación de la clase obrera. Por un lado, estaban los obreros cualificados (el varón, blanco, maduro) y, por el otro, los obreros manuales con cualificaciones no reconocidas o generales (mujeres, migrantes, jóvenes y minorías raciales) (Coriat, 1982).

El resultado de la segmentación productiva y la intervención del Estado en el salario indirecto es un mercado de trabajo segmentado como el descrito por las TSML. Las empresas de corte fordista que nacen de la postguerra, altamente tecnificadas y con una organización científica del trabajo, crearon dos tipos de trabajadores que le permitieron alimentarse de fuerza de trabajo barata. Por un lado, estaban los trabajadores no cualificados destinados a las tareas manuales altamente divididas y, por el otro, los directivos, gerentes, administrativos, ingenieros y técnicos de la producción encargados de la vigilancia y la circulación de la producción masiva.

El sector inferior de las empresas del núcleo central (de obreros manuales) se alimentaba de obreros provenientes del sector secundario, a los que por su formación general se les podía asignar un salario menor y tareas más parcializadas y repetitivas. Sin embargo, el crecimiento económico y el pleno empleo, descritos anteriormente, permiten la movilidad entre los segmentos laborales definiendo curvas de ingreso, a lo largo del tiempo, como las encontradas por la teoría del capital humano. Los mercados internos de trabajo de las empresas centrales logran dar cualificación a los obreros y los aumentos de demanda se cubren con trabajadores de la empresa del segmento inferior, permitiendo la mejora de los trabajadores a lo largo del tiempo vital.

El segmento secundario de la economía también se alimentaba principalmente de trabajadores manuales (mujeres, jóvenes, migrantes y minorías raciales) con la diferencia que las aspiraciones de ascenso de estos trabajadores son menores y más lentas; este sector secundario funciona como reserva de fuerza de trabajo para el sector primario inferior. La falta de cualificaciones reconocidas, la falta de experiencia y las limitaciones en tiempo (provocadas por el trabajo reproductivo) permitían asignar un menor salario, a pesar de realizar tareas similares a los obreros manuales del segmento superior.

2.3 LA FAMILIA Y EL TRABAJO DOMÉSTICO

La división del trabajo familiar anterior al establecimiento sistémico de la gran industria determinaba el trabajo del hombre y la mujer en el hogar en términos de ocupaciones,

pero ambos sexos realizaban actividades domésticas enfocadas a la reproducción social³³ (Carrasco, Borderías y Torns, 2011).

El avance de la gran industria y el alargamiento de la jornada laboral en la fábrica cambiaron la relación entre la esfera productiva y reproductiva. Por un lado, el varón se hizo más dependiente del trabajo doméstico de la mujer para su reproducción y, por otro lado, hacía cada vez más difícil la conciliación del trabajo doméstico y el trabajo fabril para las mujeres. Sin embargo, las mujeres de clases bajas, sobre todo jóvenes y solteras, se incorporaron al trabajo fabril en la industria textil, de vestido y calzado, en la hostelería y el comercio principalmente; además muchas siguieron desempeñándose en la agricultura cuando el trabajo masculino se trasladaba a la fábrica.

La participación de las mujeres en otras ramas se presentaba de manera intermitente, dependiendo del ciclo económico y se utilizaba en conjunto con el trabajo infantil para disminuir la presión y la organización obrera gremial en contra de los empresarios (Coriat, 1982).

El periodo de las dos Guerras Mundiales rompió los patrones de división de trabajo entre géneros. La necesidad de fuerza de trabajo aumentó por las guerras mundiales y transformó la división del trabajo entre géneros dentro de la industria y otras actividades. Esto provocó la entrada masiva de mujeres al trabajo, incluyendo madres de familia y jóvenes de las clases adineradas. También la educación y capacitación aumentaron para las mujeres en este periodo, en especial para las clases altas (Vidaurreta, 1978).

Las condiciones de este aumento masivo del trabajo femenino fueron diferentes en cada país Europeo y en Estados Unidos. Los países que incorporaron más mujeres a la industria fueron Estados Unidos y Gran Bretaña, porque eran territorios no ocupados y necesitaban suministrar toda clase de productos, tanto a los aliados como a sus tropas. Lo

³³ El capital, al consolidar su inserción en la producción y sobre todo al centralizar parte o todo el proceso productivo en el mismo lugar (el taller), no rompe con los límites que imponían los gremios de artesanos urbanos. Sin embargo, en este momento se produce un sesgo de género muy notorio, pues es el hombre el que se ocupa de la producción en el taller, mientras que la mujer permanece en la unidad doméstica, en donde pesa más la producción de autoconsumo o trabajo doméstico. A partir de este quiebre se inicia el proceso de distinción y demarcación entre la producción pública y la privada (Chahbenderian, 2013: 12)

dicho obligó a los empresarios y al Estado a tratar de romper las barreras para emplear mujeres en industrias tradicionalmente masculinas (Vidaurreta, 1978).

Sin embargo, el fin del conflicto armado y el regreso masivo de los varones de los frentes de guerra provocaron el retorno de la mujer a la esfera domestica. La acumulación fordista, el aumento del poder adquisitivo y el Estado de bienestar separaron aún más las dos esferas, segregando en mayor medida a la mujer al trabajo doméstico y la producción de valor no remunerada encargada de producir los valores de uso indispensables para la reproducción de la fuerza de trabajo, incrementando su productividad y el trabajo no retribuido de la familia que se apropia el mercado.

Por su parte, la producción en masa de aparatos electrodomésticos redujo el tiempo necesario para realizar algunas de las actividades reproductivas. Sin embargo, dicha situación no reduce el tiempo de trabajo de la mujer en el hogar; los nuevos avances educativos y pedagógicos, de higiene y nutrición especializaron más los cuidados de niños y ancianos aumentando las tareas de la mujer. Este trabajo se consideraba satisfactorio socialmente solo si se aplicaban estos avances al cuidado de la casa y sus habitantes (Schwartz, 2011).

La producción y consumo en masa, en conjunto con el aumento de los salarios y el papel del Estado en la reproducción social, hicieron posible la reproducción familiar con el ingreso salarial de un solo integrante y segregó a la mujer al trabajo privado; esto retrasó y obstaculizó el ingreso masivo de las mujeres al empleo asalariado. No obstante, el trabajo asalariado de la mujer aumentó de manera constante, pero con alta segregación horizontal concentrándose en las industrias textiles de vestido y calzado, comercio y servicios administrativos, de salud y educación. También presentó una alta segregación vertical concentrándolas en puestos de baja remuneración y poca responsabilidad, a pesar de que la educación en el grupo femenino aumentó considerablemente durante todo el periodo.

La división del trabajo doméstico durante la etapa fordista, en conjunto con la segmentación laboral provocada por el crecimiento de la gran industria incentivó que la mujer se integrara al mercado de trabajo de manera intermitente en función de los ciclos reproductivos y de las necesidades familiares. Sin embargo, la responsabilidad o

importancia del ingreso femenino no era menor y definía los ritmos de movilidad laboral y social; en especial de la masa de obreros manuales jóvenes o de escasos recursos.

En esta etapa, el gran crecimiento económico y del empleo permitió la mejora de las condiciones de vida para las familias de obreros por medio de la movilidad de trabajadores entre los segmentos; aunque la mejora para los trabajadores del sector secundario es más difícil y más lenta y se determina en función del trabajo familiar, la apropiación de sus productos y la forma que asume el paquete de ingresos, obstaculizando sistemáticamente el progreso de las mujeres de estas familias.

3. CRISIS DEL MODELO GATT-BRETTON WOODS

El avance del sistema de comercio internacional durante el fordismo provocó que los países sustituyeran cada vez más importaciones, al tiempo que Estados Unidos ya no era el único proveedor de tecnología necesaria para la industrialización. La reconstrucción termina y los países desarrollados de Europa y Japón logran igualar a los norteamericanos en gran parte de sus industrias tradicionales.

El peso relativo del mercado norteamericano disminuyó y las reservas de oro no presentaban un incremento similar al comercio mundial, por lo tanto, Estados Unidos comenzó a endeudarse vía la expansión monetaria para dotar de la liquidez suficiente al sistema; se sacrificó el valor del dólar, pero mantuvo su nivel de demanda para evitar una recesión mundial. Sin embargo, a pesar de la crisis de confianza sobre la moneda norteamericana, no existe rival que logre desplazarlo y sigue funcionando como medio de cambio mundial (Aglietta, 1983). No obstante, al perder valor el dólar, países como Francia y Alemania quisieron hacer válido el cambio de sus dólares por oro³⁴ y en 1971 se rompe el pacto. Los tipos de cambio comienzan a flotar, el dólar ya no fija su valor en el oro y no los hace convertibles.

³⁴ Bajo el régimen de Bretton Woods, todas las monedas estaban vinculadas al dólar, el que a su vez estaba atado a un precio fijo en oro. Los bancos centrales tenían el derecho de convertir sus tenencias de dólares en lingotes de oro, a razón de 35 dólares la onza

Por otro lado, el aumento de los precios del petróleo³⁵ y de las materias primas indujo a un estancamiento global de la economía de los países centrales sobre todo en los países sin suministro interno de materias primas estratégicas.

En América Latina se comenzó a tener problemas de liquidez como resultado del avance de la industrialización³⁶. En un entorno de recesión mundial donde las exportaciones ya no se expanden al mismo ritmo y las importaciones necesarias para la industrialización son más caras, estas economías comienzan a presentar déficits en cuenta corriente que son financiados por deuda, principalmente en los países con más recursos naturales estratégicos. Finalmente con la caída de los precios de petróleo y de las materias primas, el esquema ya no es sostenible y explota la crisis de la deuda en la década de 1980³⁷. (Ocampo, 2008).

Con estas condiciones, el comercio mundial tiende a regionalizarse en torno a los principales centros económicos y cada bloque mantiene sus estrategias de comercio y de desarrollo, en la zona de influencia estadounidense la propuesta que domina es la del consenso de Washington³⁸ (Thurow, 1992).

³⁵ El aumento de los precios del petróleo (1973) es el resultado de un embargo de exportaciones de crudo provenientes de los países miembros de la OPEP (Organización de Países Exportadores de Petróleo) a los países occidentales por su apoyo a Israel en el conflicto armado árabe israelí (También conocida como guerra del Yom Kipur). El embargo en conjunto con la devaluación del Dólar empuja los precios del petróleo y afecta la inflación del sistema al ser tan dependiente de este insumo.

³⁶ La segunda etapa de la sustitución de importaciones se llamó de sustitución difícil, sin embargo en este periodo se comienza a depender cada vez más de la inversión de empresas transnacionales para la producción de bienes de capital y algunos bienes intermedios (Guillen, 2008).

³⁷ Además del déficit que se presenta en cuenta corriente y alto nivel de endeudamiento del gobierno, se debe agregar que el modelo de sustitución de importaciones fracasó también por factores como: Un estrecho mercado interno provocado por la alta concentración del ingreso, la restricción de divisas y la transnacionalización de las decisiones, pero sobre todo a la imposibilidad del sistema de acabar con la heterogeneidad estructural (Guillen, 2008).

³⁸ El consenso de Washington consta de diez recomendaciones que son: 1) Disciplina presupuestaria, 2) reorientación del gasto público desde subsidios indiscriminados a actividades ineficientes, hacia la sanidad, la enseñanza primaria y las infraestructuras, 3) reforma fiscal encaminada a ampliar la base imponible y a mantener tipos marginales moderados, 4) liberalización financiera (sobre todo en lo relativo a los tipos de interés), 5) el tipo de cambio debe ser determinado por el mercado, en base a esto el tipo de cambio se garantiza que sea competitivo, 6) apertura comercial, 7) liberalización de la inversión extranjera directa, 8) privatización de empresas públicas, 9) desregulación³⁸ y 10) derechos de propiedad, especialmente en el sector informal (Williamson, 1990; en Bustelo 2003).

A fines de los años noventa, comenzó a cuestionarse este enfoque económico debido a sus pocos resultados positivos y entonces las instituciones financieras internacionales, lanzaron el post-consenso de Washington que era la misma idea del mercado como principal agente del desarrollo económico, pero en una versión más moderada donde el Estado tenía un papel en el desarrollo económico sobre todo de carácter social, este planteamiento fue realizado por Burky y Perry en 1998 y abalado por el creador del consenso de Washington original el profesor Williamson (Bustelo, 2003).

Debido a estas condiciones, en el mundo capitalista desarrollado existe una gran cantidad de capital que no encuentra un ambiente adecuado para su inversión, porque la economía mundial se encuentra en una fase recesiva por el agotamiento del paradigma fordista. Sin embargo, el exceso de capital disponible creó una gran presión inflacionaria, lo que estimuló una ola de compras especulativas inmobiliarias y fusiones empresariales, lo que elevó aún más las tasas de interés y deprimió el financiamiento de largo plazo y la inversión productiva.

Las condiciones de los desequilibrios presentados en las cuentas corrientes de los países periféricos, el aumento de la competencia entre países centrales y el incremento de los precios de las materias primas, principalmente el petróleo, disminuyó el crecimiento de la demanda agregada mundial, provocando, en consecuencia, sobreproducción y los consiguientes recortes en el crecimiento económico del capitalismo global.

4. PATRÓN FORDISTA Y CRISIS INTERNA DE ACUMULACIÓN

4.1 MERCADO, PRODUCTIVIDAD Y LUCHA DE CLASES

El modelo interno de acumulación comienza a tener problemas cuando la productividad aumenta más lento³⁹ que los salarios reales. Lo anterior debido, en parte, al incremento de las cotizaciones de jubilación de los trabajadores y a la reducción de la jornada de trabajo; en adición a la resistencia de la clase obrera organizada sindicalmente de aceptar menores retribuciones. La consecuente disminución en la rentabilidad produjo una fuerte reducción de la inversión en los países desarrollados que trasladaron parte de la inversión a los países de reciente industrialización; aumentando la competencia entre los países centrales e incentivando un cambio en la división internacional del trabajo.

La tercerización acelerada de los países centrales, que utiliza una mayor proporción de mano de obra poco cualificada, reforzó la tendencia reduccionista de los salarios y mermó el crecimiento del mercado interno, profundizando los desequilibrios y

³⁹ Es resultado del proceso de deshumanización de la producción que se volvió ineficiente en el largo plazo, debido principalmente a la rigidez en la toma de decisiones que, ante un mercado cambiante y más competitivo, fueron ineficaces. Por otro lado, se manifestó una falta de cuidado en la producción, aumento de los defectos de fabricación y de desperdicios, ausentismo y alta rotación de la fuerza de trabajo en conjunto con una alta resistencia para trabajar en la fábrica (Coriat, 1982).

el conflicto salario-beneficio. Por otro lado, la situación descrita y la abundancia de capital financiero mundial⁴⁰ provocaron el aumento de los créditos al consumo y de compras especulativas haciendo la demanda agregada más inestable.

Los efectos del shock petrolero, la competencia internacional y la reducción del ritmo de expansión de los mercados internos provocaron que las empresas transnacionales se volcaran a la inversión y el comercio fuera de los espacios nacionales, presionando en algunos casos, el déficit de las balanzas comerciales y, por ende, la aplicación de medidas económicas restrictivas o de enfriamiento económico; medida que profundizó la crisis y aumentó el deterioro de los espacios nacionales como espacios privilegiados de acumulación del modelo fordista. (Bustelo, 2003)

La segmentación laboral característica del modelo fordista funcionó sin tensiones mientras la demanda se expandía de manera estable y a un ritmo creciente en largo plazo porque consiguió materializar la movilidad social. Sin embargo, cuando la demanda reduce su dinámica y se vuelve inestable, la inversión y el crecimiento del empleo se reducen; por ende, la movilidad entre segmentos es menor y la movilidad social prometida no se materializa. El bajo crecimiento de la productividad es el reflejo del aumento de las tensiones sociales que se manifiestan en la aversión al trabajo en la línea de producción.

El rechazo a este tipo de trabajo y el agotamiento del modelo se reflejó en el aumento de movimientos sociales –de las décadas de 1960 y 1970- exigiendo mejores retribuciones e igualdad de oportunidades para jóvenes, mujeres y minorías raciales. Por su parte, los trabajadores del sector primario mejor representados sindicalmente dificultan los recortes a los incrementos salariales, sobre todo del segmento superior, a pesar de la disminución en el ritmo de crecimiento de la productividad, realimentando la fase recesiva y tensando los conflictos de clase.

⁴⁰ Se dio una acelerada transnacionalización del crédito debido a las abundantes reservas de dólares que mantenían los bancos centrales no estadounidenses. Para mediados de los setentas la internacionalización de los bancos privados y de la industria estaba muy avanzada; los mecanismos de control que se aplicaron solo consiguieron debilitar más el papel de la banca central al utilizar políticas monetarias restrictivas sin éxito.

4.1.1 Innovación tecnológica y la demanda inestable

Los desarrollos tecnológicos de la postguerra, que en su expansión hacían altamente elástica la inversión a la tasa de interés, estaban en una etapa de maduración avanzada en la década de 1970 y los nuevos desarrollos, en términos de telecomunicaciones y biotecnología, no estaban suficientemente desarrollados como para lograr restablecer la rentabilidad de la economía.

Los desarrollos tecnológicos en su fase de expansión crean buenas expectativas de inversión que se traducen en la difusión y mejoramiento de nuevas industrias alrededor del paradigma tecnológico. Sin embargo, en su periodo de maduración las buenas expectativas se reducen por el aumento de la competencia, mientras el margen de mejora técnica del paradigma se estrecha (Freeman, Clark y Soete, 1982).

La reducción del crecimiento económico, provocada por el conflicto de clases y las tensiones en las relaciones de la división internacional del trabajo, empeoraron las expectativas de los capitalistas. Además, estas circunstancias coincidieron con la etapa de maduración de los desarrollos tecnológicos de la postguerra y ocasiona que las expectativas de los empresarios en términos de inversión e innovación se reduzcan, realimentando el periodo recesivo de la economía (Freeman, Clark y Soete, 1982).

4.2 LA CRISIS DE LOS ESTADOS KEYNESIANOS Y LAS PRESIONES SOBRE LA REPRODUCCIÓN SOCIAL DE LA FUERZA DE TRABAJO

El Estado durante el fordismo cumplía el papel de controlar las fluctuaciones de la demanda agregada; el mecanismo del gasto público evitó durante el periodo de la postguerra que los ciclos se profundizaran y permitió solo leves perturbaciones. El Estado, en el contexto de la crisis fordista y el modelo del Breton Woods, pretende incentivar la demanda por medio del gasto público, aumentando de manera importante su déficit. Sin embargo, las políticas de gasto tienen poco impacto ante el escenario mundial recesivo e inflacionario y no se logra compensar la caída de la demanda agregada, ni frenar el desempleo.

El aumento de capital financiero disponible se traduce en el aumento de la demanda inmobiliaria y la concentración del crédito al consumo, pero también alienta la compra de títulos bursátiles que aumentan la especulación. La inflación de los precios de los activos, la caída en la tasa de ahorro y la reducción del crecimiento del mercado interno, aumenta los precios de las deudas contraídas, incrementando la especulación y la salida del capital financiero, provocando serias crisis de liquidez y la aplicación de medidas de enfriamiento económico.

La nueva configuración del mercado obligó a los gobiernos a adoptar políticas de desregulación financiera; el Estado aplicó estas medidas de desreglamentación con el fin de atraer capital financiero, incentivar la inversión y mejorar la situación del empleo. Esta tendencia se dio tanto en los países industrializados como en las economías emergentes, y se tradujo en la importación acelerada de los más sofisticados instrumentos financieros provenientes de diversos orígenes, pero principalmente Estados Unidos y Gran Bretaña.

El nuevo contexto económico global y la apertura comercial provocada por las crisis de las balanzas comerciales permitieron que las empresas multinacionales adquirieran el poder de someter a los Estados a los requerimientos de parámetros económicos concretos, para entrar en la competencia mundial. La globalización financiera creó un nuevo poder fiscalizador sobre los Estados, donde los mercados internacionales de capital reaccionan negativamente ante cualquier decisión política adversa. Dicho cambio de poder de negociación presionó a la baja los sistemas de protección y de gasto social, puesto que se priorizó la reducción de los déficits, la deuda y el descenso de los impuestos como objetivos prioritarios de las políticas públicas.

Los gobiernos se vieron forzados a adoptar políticas económicas, fiscales y sociales que sustituyen las políticas redistributivas de bienestar por la desregulación, privatización y la devaluación competitiva de los estándares de protección social; esto con el objetivo de hacer a un país y a sus trabajadores más atractivos a sus inversionistas (Silva y Olmos, 2001).

El dominio del capital financiero obliga a los agregados macroeconómicos a garantizar la rentabilidad financiera por medio de una inflación moderada, un tipo de cambio estable y sobrevaluado, que no provoque fuertes fluctuaciones y evite poner nerviosos a los mercados. Por otro lado, el Estado asumió la función de prestamista de

última instancia, por lo tanto, debe asegurar un buen balance fiscal, lo que se logra con privatizaciones y austeridad fiscal.

Por último, los desarrollos tecnológicos en su fase de incubación, en conjunto con una política industrial neutra o con escaso estímulo a la innovación, pero sobre todo a su difusión, no lograron crear las condiciones de crecimiento esperadas. La austeridad fiscal provocada por la expansión de instrumentos financieros y sus necesidades, es incompatible con las políticas de difusión y e innovación tecnológica (Freeman, Clark y Soete, 1982). Además, al asignar a la política monetaria el control de precios y a la atracción de capital extranjero, la tasa de interés deja de ser un instrumento efectivo de las políticas anti cíclicas y de fomento a la inversión.

La contracción del Estado no solo responde a la situación económica, el aumento de de la población y la esperanza de vida, en conjunto con el envejecimiento poblacional, han aumentado considerablemente los costos de la seguridad social y las cotizaciones de las jubilaciones, sin un aumento proporcional de la base obrera que mantenga los costos. El resultado es que el Estado se ha visto presionado por el mercado para reducir sus responsabilidades sobre la reproducción de la fuerza de trabajo y a flexibilizar la regulación sobre las relaciones de explotación.

4.3 FAMILIA, TRABAJO DOMÉSTICO Y NUEVOS CONFLICTOS EN EL PROCESO REPRODUCTIVO DE LA FUERZA DE TRABAJO

La etapa fordista dividió el trabajo productivo del reproductivo segregando a la mujer a este último. Sin embargo, conforme el modelo avanzaba el trabajo femenino asalariado se fue incrementando y no solo en las ramas tradicionales; la composición del empleo se diversificó y aumentó masivamente, sobre todo a partir de los años ochenta.

La entrada masiva de las mujeres al trabajo asalariado y la contracción del Estado, mercantizaron gran parte de las tareas dedicadas a la reproducción, por un lado, por el trabajo informal dentro del hogar (realizado principalmente por mujeres migrantes del tercer mundo) y, por otro lado, por la privatización o tercerización de actividades antes realizadas por el Estado.

La reducción de los salarios reales provocados por la crisis del patrón fordista y la tercerización masiva, también fueron causas del ingreso de la mujer de manera más importante, tensando los conflictos entre la vida reproductiva y la vida laboral asalariada, sobre todo para las mujeres, que además son encargadas del trabajo doméstico.

Las tensiones provocadas se han cubierto por medio del aumento de la migración femenina a los países de renta alta⁴¹. Las migraciones provienen generalmente de América Latina y Europa del Este, esta situación ha aliviado las tensiones, pero ha abierto un nuevo segmento laboral, el de las mujeres migrantes segregadas a este tipo de ocupaciones de manera informal (Benería, 2011).

La entrada masiva de las mujeres al trabajo se atribuye a los cambios organizacionales del empleo, la terciarización y la reducción de los salarios reales, pero sobre todo a los movimientos feministas de los años sesentas y setentas en Europa y Estados Unidos que obligaron a la mayoría de estos Estados a adoptar políticas en busca de la igualdad entre géneros y de mejorar las condiciones para su inserción al mercado de trabajo. Incluso los organismos internacionales como el BM o el Banco Interamericano de Desarrollo han comenzado a aplicar programas para paliar la pobreza de la mujer, sobre todo en países en desarrollo (Cobo, 2009).

La contracción del Estado y los modelos de transformación de las relaciones laborales modificaron el patrón de la reproducción social del trabajo. Sin embargo, el sistema reproductivo en su conjunto no ha sido transformado para que el trabajo doméstico se pueda ejercer sin contratiempos o se cargue su trabajo sobre un sector desprotegido, que sobrevive al margen de la estructura central de reproducción. Sin embargo, se le permite al capital aumentar la explotación de la unidad familiar.

La nueva configuración creada por el cambio de poder de negociación de los sujetos presionó la relajación de las regulaciones laborales en función de recuperar la tasa de ganancia y disminuir el desempleo. En el momento en el que se rompe el modelo de hombre proveedor y mujer encargada del trabajo doméstico se hace evidente la principal

⁴¹ Desde principios de los 90's se ha producido un salto en la emigración femenina de los países de renta baja a los de renta alta, en el que proveen un porcentaje en continuo incremento de la mano de obra empleada en el sector servicios y el trabajo doméstico. Las políticas de migración han permitido que, los países europeos o Estados Unidos y Canadá, resuelvan la crisis del trabajo doméstico que se encuentra en los orígenes del movimiento feminista, y ha "liberado" a miles de mujeres para que generen más trabajo mercantil (Federici, 2013: 119)

tensión entre el modelo capitalista y el bienestar humano. La mujer debió organizar su tiempo y su vida para poder ingresar masivamente en el mercado laboral y cubrir la disminución del salario real, sin que el Estado aumentara su responsabilidad, cargándola en las familias, pero que los distintos sistemas patriarcales cargaron a la mujer (Carrasco, 2001).

4.4 LAS NUEVAS RELACIONES LABORALES Y LA FLEXIBILIDAD PRODUCTIVA Y LABORAL

La crisis del modelo fordista encuentra su explicación más profunda en el conflicto creado entre las tres esferas sociales, reflejada en la resistencia obrera al trabajo en la cadena y los movimientos feministas en oposición a la división sexual del trabajo doméstico en conjunto con demandas de mejores condiciones laborales, donde se incluyen otras minorías sociales determinadas por su origen étnico y racial.

El aumento del conflicto salario-beneficio, la emergencia de nuevas tecnologías de la información, la revolución microinformática y de biotecnología, en conjunto, con una demanda mundial inestable, mayor competencia por los mercados internacionales, los problemas de productividad y calidad, creados por la producción en masa, y la mayor integración económica mundial y regional son las condiciones que han marcado la reestructuración productiva, laboral y de división internacional del trabajo dentro del capitalismo en las últimas décadas.

Los patrones que siguen las transformaciones y estrategias de adaptación en todas las regiones capitalistas del mundo son diversos y están en función de la estructura empresarial y modelos de Estado, pero se pueden distinguir tres cambios tendenciales:

1. La propuesta anglosajona de la libertad del mercado, impulsada por el FMI y el BM, propone terminar con los desequilibrios por medio de la autorregulación del mercado, la contracción del Estado y la flexibilización total de las relaciones laborales para que se rijan por las libres fuerzas de la oferta y la demanda, y así lograr el óptimo económico individual y en suma el social (González, 2006).
2. La estrategia basada en la experiencia japonesa busca la flexibilidad laboral, pero se enfoca en flexibilizar los puestos y las tareas del trabajador; este enfoque acepta

cierta rigidez legal, institucional y sindical. Se busca la coordinación horizontal entre las unidades operativas y debido a la demanda fluctuante; los planes pueden y deben modificarse en función de nueva información⁴².

Para conseguir el objetivo se busca el obrero multifuncional que pueda realizar múltiples tareas en base a las necesidades productivas creadas por la demanda cambiante. El control de calidad es más estricto, porque al dividir en unidades o grupos las distintas etapas de producción una de estas unidades puede detectar más rápido piezas defectuosas y reportarlo a la unidad responsable. El centro de esta estrategia es la acumulación de cero inventarios, vender y después producir. El modelo japonés también se conoce o se asocia con el toyotismo por una de las primeras industrias donde se aplica (Hounie, 1999). Se revaloriza el trabajo manual, dando mayor responsabilidad al obrero en el control de la producción y su calidad.

3. La versión europea o postfordismo también tiene una tendencia a la flexibilización del trabajo, pero se enfoca en mayor medida hacia la tecnología, es decir, la rigidez del capital y de la cadena productiva dominante en el fordismo se sustituyen por la tecnología flexible. Se propone la producción diferenciada para hacer frente a la cambiante demanda en lugar de la producción en masa. La flexibilidad en este planteamiento es concertada, así los acuerdos entre los cambios laborales enfocados a una mayor productividad deben aumentar el beneficio de los trabajadores para lograr dicho consenso (González, 2006).

Los tres modelos conviven en la actualidad en el mundo capitalista, tanto a nivel regional como a nivel empresarial. El punto en común es la flexibilización del mercado de trabajo, que se presenta en cinco aspectos: 1) la capacidad de adaptación de los equipos y maquinaria productivos a una demanda variable en volumen y en calidad, 2) el trabajador multitareas y con alta rotación de puestos, 3) relajación de las obligaciones legales de los empresarios respecto al contrato de trabajo en detrimento de los salarios, 4) una mayor adaptación de los salarios reales ante la situación económica general y 5) flexibilización del marco socio-jurídico que creó un mercado de trabajo demasiado rígido y poco adaptable al ambiente económico cambiante (González, 2006). Dicha

⁴² Se hace alusión por ejemplo, a nuevos pedidos, problemas de calidad en alguna de las etapas o problemas con el desarrollo de un nuevo producto.

flexibilización del trabajo se da en diferentes combinaciones según los tipos de Estado de bienestar, la organización sindical y patronal.

En términos de la flexibilidad productiva y laboral, esta se puede presentar en las formas siguientes: 1) flexibilidad numérica: ajustes de la cantidad de trabajo o tiempo de trabajo según las necesidades de la empresa; 2) flexibilidad de la organización del trabajo: cambios en el control y en la organización del trabajo; 3) flexibilidad funcional: cambios constantes en las tareas de los trabajadores, en función de los requerimientos de la empresa; 4) flexibilidad salarial: la cancelación del salario está en función de alcanzar los objetivos de la empresa; 5) flexibilidad contractual: sustitución de las cláusulas para permitir la subcontratación, rotación de personal y polifuncionalidad de los trabajadores; 6) flexibilidad cualitativa: diversificar las características del personal enfocadas a la innovación y aumento de la calidad en la producción.

Las combinaciones en los distintos elementos de flexibilidad dependen de la profundidad en los cambios en el marco jurídico, la flexibilidad de los salarios y la disposición de los sindicatos a aceptar cambios en los contratos de trabajo. La adaptación tiene distintos ritmos que responden a la resistencia social a aceptar los cambios dentro del conflicto de clases. No obstante, la emergencia de las nuevas tecnologías de informática y comunicación no solo permite transformar el entorno productivo de los centros económicos, también les permite cambiar y aprovechar la división internacional del trabajo.

La posibilidad de manejar a distancia la producción por medio de las telecomunicaciones, posibilitó relocalizar buena parte de la producción industrial, especialmente en los procesos intensivos en trabajo. Esta estrategia ayudó, tanto a reducir la resistencia sindical a la flexibilización laboral como a disminuir los costos de la mano de obra para aumentar la tasa de beneficio.

La periferia global es destino de los procesos de deslocalización debido a los diferenciales salariales con los centros económicos, tal es el caso de América Latina. La abundancia relativa de fuerza de trabajo de la periferia y los incentivos hacia la inversión extranjera en estos países permiten al capital de las economías centrales reducir su participación en la reproducción de la fuerza de trabajo en los países donde mantienen sus matrices y reducir sus costos laborales para aumentar su tasa de ganancia, al tiempo

que le consigue aumentar su poder de negociación en el conflicto salario-beneficio dentro de sus países de origen.

La crisis del patrón fordista y las transformaciones subsecuentes en los centros solo son una parte del escenario económico que dio paso a la relocalización industrial y al cambio en la división internacional del trabajo; la otra pieza se encuentra dentro de las dinámicas internas de los países periféricos que se revisan a continuación para el caso de México.

5. AMÉRICA LATINA, MÉXICO Y LA SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES

En el periodo de la postguerra América Latina siguió las recomendaciones que se hacían desde la CEPAL y se instaura el Modelo de Sustitución de Importaciones (ISI). La propuesta es inducir la industrialización por medio de la protección de la industria nacional, para absorber las mejoras tecnológicas y disminuir la brecha del subdesarrollo. La industrialización y el progreso técnico debían ser fruto de la intervención directa del Estado en la economía, para evitar los círculos viciosos que genera la interacción económica mundial, en su división centro-periferia (Cimoli y Porcile, 2013).

América Latina se insertó en el proceso de industrialización fordista participando primordialmente de la exportación de insumos y materias primas a los centros económicos. También representaba una fuente de demanda de bienes manufacturados de estos países en su intento de inducir la industrialización, por medio del sistema burocrático autoritario⁴³.

A nivel de inversión, Latinoamérica fue receptor a lo largo del periodo de la inversión extranjera de los centros económicos y se veía como un complemento a la ampliación del mercado interno y la atracción de tecnología.

La tendencia general en América Latina en el periodo de la postguerra fueron los intentos por inducir la industrialización por medio de la sustitución de importaciones. Sin

⁴³ Se refiere al Estado que se identifica plenamente con los intereses de las clases económicamente dominantes o son dirigidos por estas, presentan baja participación democrática y escasa vinculación de las clases populares en las decisiones políticas o económicas y sus beneficios. Son regímenes altamente represivos ante cualquier resistencia organizada campesina u obrera.

embargo, los modelos variaron dependiendo el modelo autoritario de Estado de cada país, pero sobre todo en base a la dotación de recursos naturales, en especial sobre los que giró el patrón de acumulación fordista. En este apartado se hace revisión de la configuración que tomó este modelo en México, su crisis y las condiciones que facilitaron la instalación de fábricas ensambladoras para la exportación.

5.1 EL ESTADO BUROCRÁTICO-AUTORITARIO MEXICANO

Al finalizar la revolución mexicana (1920), la facción ganadora⁴⁴ se propuso institucionalizar su sistema de dominación política y reestructurar la economía. Para lograr la pacificación del país, los gobiernos postrevolucionarios mejoraron las condiciones de infraestructura, para beneficio de los sectores populares en conjunto con una reforma agraria de entrega de tierras. Además se nacionalizaron los recursos naturales y de infraestructura que se consideraban estratégicos, entre los más importantes los ferrocarriles, las minas y el petróleo.

Los objetivos de política económica, durante esta época, buscaban disminuir la dependencia de la economía internacional e incentivar el crecimiento económico por medio de la expansión del mercado interno. La crisis de 1929 del mundo capitalista y las guerras mundiales incentivaron la industrialización temprana por el desabasto de productos manufacturados en la periferia, consecuencia de la reestructuración productiva para dotar de lo necesario a las tropas de los países centrales.

El modelo económico que se gestó a partir del gobierno postrevolucionario, altamente centralizado, y la incipiente industrialización, tiene su base en el clientelismo hacia las élites económicas a cambio de su abstención en las actividades políticas. Esta situación se manifestó, en términos materiales, por medio de contratos negociados con el

⁴⁴ El Partido Nacional Revolucionario (PNR) se fundó en 1929 para inyectar estabilidad al sistema y para resolver el problema de la sucesión presidencial. En adelante las pugnas de la élite revolucionaria se solucionarían al interior del partido. En 1938 se refunda el partido y cambia su nombre a Partido de la Revolución Mexicana, es el periodo de consolidación y alcanza una fase superior de integración corporativa al organizarse al interior de varios sectores, entre los más importantes el sector obrero y el campesino. Comienza así el periodo institucional donde se forma y consolida el modelo burocrático. Por último en 1946 el partido muta su nombre a Partido Revolucionario Institucional (PRI) y redondea su estructura sectorial e incorpora a empleados públicos y la población urbana fuera del control de las centrales obreras. Esta incorporación incluye a los principales sectores mayoritarios de la población e incrementa el control de masas (Soria, 1997).

sector público, subsidios de bienes y servicios, franquicias fiscales y crediticias entre otros. Además, el gobierno estableció una representación corporativa de los empresarios por medio de las cámaras de comercio e industria. De esta forma se institucionalizan los beneficios a las élites en aras de conseguir un mayor control político.

El esquema económico de Estado ejerció su influencia en tres ámbitos económicos: 1) la articulación agrícola con la industria, 2) la relación salarial y 3) las relaciones fisco-financieras del Estado. Dicha influencia se manifestó directamente en la forma de competencia entre las empresas y las relaciones internacionales (Soria, 1997)

5.1.1 El subsidio agrícola y campesino de la industrialización

La política económica para la agricultura durante el periodo de la ISI, tenía como objetivos: 1) producir alimentos demandados por una población creciente, 2) suministrar a la industria una provisión suficiente de materias primas agropecuarias, 3) generar excedentes agrícolas exportables en proporción mayor a las importaciones de bienes de capital e insumos para la propia agricultura, de manera que esta contribuyera a financiar las importaciones de maquinaria y equipo para la industria, 4) proporcionar un mercado interno para los productos manufacturados, 5) generar excedentes de valor para la acumulación urbana, canalizando a la industria de la transformación parte del plusproducto y 6) aportar mano de obra a las actividades no agrícolas (García, 2010).

El Estado para lograr dichos objetivos realizó la reforma agraria que incrementó la producción de manera extensiva por medio del reparto de las tierras disponibles. Por otro lado, realizó una fuerte inversión en infraestructura y mantuvo una política activa de financiación y subsidios que permitieron incrementar fuertemente la productividad del sector y posibilitó el abasto de fuerza de trabajo e insumos para la industria, así como excedentes exportables (García, 2010).

Las relaciones entre el sector agrícola y la industria se manifestaron en la transferencia de plusvalor del primer sector al segundo por medio de dos mecanismos. En primer lugar, la inversión en infraestructura agrícola solo fue superior a los ingresos fiscales generados en los primeros años del modelo sustitutivo, posteriormente (década de 1960), la inversión en el sector se mantuvo por debajo de los ingresos (Gollas, 2003).

En segundo lugar, los precios de garantía que el gobierno impuso a los productos básicos, a partir de la década de 1950, también resultaron en el abasto de insumos y bienes de consumo baratos al sector urbano a costa del sector agrícola (Soria, 1997).

El papel agrícola en el proceso de industrialización se puede dividir en dos periodos:

1. El crecimiento con inflación: de 1940 a 1957, el reparto de tierras es apoyado por parte del gobierno con obras de infraestructura (presas, caminos, ferrocarriles, etc.), que en un primer momento, no resultan lo suficientemente coordinadas para ser aprovechadas en el corto plazo. En dicha situación y en combinación con el aumento acelerado de la demanda, consecuencia de la rápida redistribución de la riqueza y el fuerte gasto público, se presentó una fuerte inflación que sobrevaluo el peso hasta 1948, donde finalmente se devalúa. Una vez avanzado el sistema de infraestructura comienza a generar un aumento de la producción y de la productividad del sector agrícola, que crea excedentes exportables considerables, incentivados por la devaluación de la moneda.
2. Crecimiento estable: Una vez conseguido el aumento de la producción agrícola se comienza a incentivar el crecimiento industrial por medio de las transferencias sectoriales, consecuencia de la disminución del gasto público en el sector y la fijación de precios de los básicos para controlar la inflación. Sin embargo, aunque el sector pierde participación en la formación de valor agregado (del 19% en 1940 a 13% en 1965) la tasa de crecimiento promedio anual fue de 4.5%, hasta 1965 (García, 2010)

5.1.2 El modelo autoritario y las relaciones laborales

La relación salarial en la ISI está determinada por el modelo burocrático autoritario que busca extender las relaciones industriales de corte fordista. En este proceso se logran distinguir dos momentos: El primer momento (1940-1957) se refiere a una formación salarial de tipo competitiva y en el segundo de manera monopólica (1957-1982) (Gutiérrez, 1985).

En el primer periodo, los salarios reales caen constantemente, pero los obreros de las ocupaciones tradicionales⁴⁵ representan una fuerte oposición a esta caída. Sin embargo, al ser derrotada la resistencia obrera independiente los salarios pierden poder adquisitivo a nivel general, resultado de la fuerte inflación, y tienden a la homogenización.

En la segunda mitad de la década de 1940, para contrarrestar el efecto de la inflación sobre el poder adquisitivo, se crearon una serie de instituciones de servicios sociales que cuidaban el salario indirecto⁴⁶ y además una serie de programas que regulaban y distribuían los alimentos básicos en las zonas urbanas a bajo costo.

La segunda etapa se caracterizó por una formación salarial de tipo monopólica. Una vez sometida la resistencia obrera y controlada la inflación se avanzó a homologar el salario mínimo a nivel nacional y también se indexaron los salarios a la productividad. Se homogenizó el salario obrero, tanto a nivel regional como nacional. El salario real en esta etapa crece junto con su poder adquisitivo e incrementa el mercado interno, asegurando la realización de la plusvalía en el área urbana y acrecentando las transferencias del sector agrícola al industrial. El salario en esta etapa crece junto a los incrementos de productividad de manera muy importante (Aboites, 1988).

La representación obrera se institucionaliza en sindicatos⁴⁷; sin embargo, estos no sostienen una representación real de los intereses del obrero para aumentar su poder negociación en el conflicto de clases, pero mantienen a raya las huelgas y problemas laborales a cambio de incentivos políticos y económicos para los dirigentes de las centrales obreras. Los obreros acceden a la sindicalización corporativa porque solo así se les garantizaba el acceso a las nuevas instituciones de seguridad social (Guillen, 2013).

⁴⁵ Se hace referencia a los trabajadores mineros, ferrocarrileros, electricistas, petroleros, telefonistas y maestros que resistieron la disminución a sus retribuciones por medio de grandes huelgas y manifestaciones que fueron reprimidas por el gobierno. Con la represión se da entrada a una nueva forma de política de masas y se somete a los movimientos obreros a las organizaciones de masas vinculadas al partido monopólico (Gutiérrez, 1985). Los salarios de este grupo de trabajadores era considerablemente más alto que el del resto de los obreros de la industria manufacturera en crecimiento, sin embargo las movilizaciones y huelgas no pararon la disminución de sus salarios ni la homogenización salarial de la industria.

⁴⁶ Se crea el Instituto Mexicano del Seguro Social, la Compañía Nacional Distribuidora y Reguladora y el Comité de Vigilancia de precios.

⁴⁷ A partir del sometimiento de los trabajadores tradicionales se da una alianza entre las cúpulas empresariales los líderes sindicales y el Estado, que logra mantener a raya el movimiento obrero asegurando la estabilidad de la industria. En México se le denomina sindicatos charros.

A diferencia del fordismo de los países centrales donde la inflación se mantiene estable debido al control monopólico y a la sincronización del crecimiento de la oferta y la demanda; en México su control se da en detrimento de la rentabilidad y competitividad del sector agrícola y de las empresas estatales que surtían de insumos a la industria capitalista. Sin embargo, se logra dar un aumento muy importante del poder adquisitivo porque la relación salario-productividad (2.7% - 3.3% de crecimiento promedio anual respectivamente) se mantiene con una tendencia creciente y estable para el periodo (Aboites, 1988).

5.1.3 Estado y las relaciones fiscales

La estrategia estatal económica estuvo, desde 1940, totalmente vinculada al apoyo de la clase capitalista. La inversión pública en este periodo creció muy fuertemente en ramas estratégicas como la generación de electricidad, transporte, comunicaciones y sobre todo la petrolera y petroquímica. Todas estas empresas estaban enfocadas a inducir la industrialización por medio de la oferta de insumos básicos subsidiados a la industria y a la creación de empleos bien remunerados, para expandir el mercado interno y controlar los movimientos obreros.

El Estado no juega un papel pasivo de redistribuidor de la riqueza, participa activamente en la formación de valor, pero lo distribuye a la clase capitalista para alimentar la industrialización. Durante este periodo, la carga fiscal para las empresas privadas es reducida y se refleja en tasas impositivas bajas y el otorgamiento de ventajas fiscales para la importación de los elementos necesarios para la industrialización del país (Soria, 1997). Sin embargo, el Estado mantiene un crecimiento del salario indirecto financiado por el crecimiento productivo de las empresas públicas.

El aumento del salario real que fomentó el crecimiento del consumo y que sustentó la industrialización se basó en una transferencia continua de valor del sector agrícola y Estatal al sector capitalista. Dicha transferencia subsidia los costos de reproducción de la fuerza de trabajo industrial y mantiene la tasa de ganancia capitalista de manera estable, sin la necesidad de aumentar la productividad del trabajo de manera tan intensa como en los centros económicos.

5.2 MERCADO, COMPETENCIA OLIGOPÓLICA Y HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL

La política económica emprendida por los gobiernos revolucionarios, transformada más tarde en la ISI, creó las condiciones de expansión y concentración de la industria en nacimiento. Así, en el periodo de consolidación (1950-1976) se da un tipo de competencia empresarial de tipo oligopólico, con precios administrados pero estables. La competencia se centra en las barreras de entrada, relacionadas a la diferenciación de productos, en las grandes inversiones y en el control del mercado. La oligarquía contribuye a la formación salarial de tipo monopolístico y extiende sus relaciones laborales de manera muy importante. (Soria, 1997).

Por otro lado, aunque en el discurso nacionalista, la industrialización era inducida para reducir la fuerte dependencia de la economía con Estados Unidos, se dio una silenciosa integración económica por medio de la inversión extranjera directa, que aprovechaba la protección del mercado interno. El resultado es que las empresas transnacionales, especialmente las estadounidenses, dominaban las ramas más dinámicas de la manufactura. Sin embargo, su aporte en el crecimiento económico y de productividad en este periodo es bajo, pero contribuyen a la concentración del capital, incluso más que la industria doméstica y con un balance comercial deficitario (Gollas, 2003).

La combinación de las políticas de la ISI y la competencia de tipo oligopólica da lugar a un patrón de acumulación cuasi-fordista, donde la expansión del gran capital no depende de los incrementos de productividad sistémica y diversificación productiva. En esta acumulación cuasi-fordista el incremento del mercado interno depende del crecimiento de la producción de manera extensiva, de las transferencias intersectoriales y del sometimiento del Estado ante las cúpulas empresariales para asegurar la realización del plusproducto. El resultado es una polarización económica que acentúa la heterogeneidad estructural de la economía, donde el progreso técnico se encuentra altamente concentrado y no se transmite al resto de los sectores.

5.2.1 Heterogeneidad productiva

La divergencia se refleja en el hecho de que a pesar de que la gran industria y las empresas medianas poseen, para 1970 (el año cumbre de la industrialización), menos del 10% de los establecimientos, estos producen más del 90% del valor agregado industrial y acaparan cerca del 80% del empleo. Por su parte, la pequeña industria posee el mismo porcentaje establecimientos y solo produce el 3.6% del valor agregado y ocupa el 6.4% del empleo.

La estructura industrial descrita es una imagen que representa la segmentación productiva típica del fordismo. Sin embargo, en el caso de México se debe agregar que esta estructura coexiste con una industria que produce con márgenes de productividad significativamente menores y en muchos casos son unidades que no se pueden considerar de producción capitalista. Las unidades familiares y los talleres artesanales representan alrededor del 80% de los establecimientos, pero producen solo 3.5% del valor agregado y absorben 13% del empleo urbano para 1970⁴⁸. Por otro lado, las ramas más dinámicas de la industrialización (producción de energía y productos petroleros) son empresas manejadas por el Estado que no tienen un funcionamiento competitivo, pero para 1970 generaban cerca del 12% del PIB industrial y ocupaban a cerca del 5% del empleo de la gran industria.

En definitiva, el proceso de industrialización giró alrededor del núcleo central representado por las empresas estatales que subsidiaban la producción capitalista, pero que además asumían gran parte de los costos de reproducción social de la fuerza de trabajo y creaban una buena cantidad de empleos bien remunerados. El núcleo de empresas estatales coordina el proceso de industrialización fordista, con su segmentación característica, pero no logra absorber el sector de baja productividad completamente, dejando una proporción importante de la población fuera del proceso.

El conflicto salario-beneficio no se resuelve por la sustitución técnica de los factores ni por las estrategias administrativas que segmentan los intereses de la clase obrera, ni por una representación institucional que aliviara las exigencias de la clase

⁴⁸ Es en este periodo de industrialización acelerada los segmentos de escasa productividad disminuyen fuertemente su participación, a partir de esta década su participación en el empleo es creciente.

obrero; las tensiones las resuelve la coordinación Estatal que asegura las condiciones básicas de producción y de realización de la plusvalía. Sin embargo, el núcleo central de la industria importa las características de segmentación laboral de la producción fordista, facilitando el control de la clase obrera.

La relación Estado-mercado es de total sometimiento y resulta en una estructura social de reproducción de la fuerza de trabajo donde el salario juega un papel menos importante que en los centros económicos. La responsabilidad de la reproducción cae en gran medida en el Estado, pero sobre todo en las familias.

5.3 FAMILIA, TRABAJO DOMÉSTICO Y REPRODUCCIÓN SOCIAL DE LA FUERZA DE TRABAJO

La expansión de la industria modificó de manera muy importante la composición de las actividades económicas (1950-1970). El sector agropecuario pasa de ocupar el 58% de la PEA a solo el 48%, mientras la participación de la industria y el sector energético incrementan su participación total en 7% al igual que los servicios, pasando de 14% a 21% del total de la PEA. (Alba-Hernández, 1976). Esta transformación alteró la composición de la población según su ámbito de residencia; de esta forma, la población urbana aumenta hasta ocupar la mitad de la población en 1970, mientras en 1940 representaba apenas el 20%. La fuerte migración interna se concentra en las grandes urbes, Distrito Federal (centro), Guadalajara (occidente) y Monterrey (Noreste).

La industrialización acelerada, la transformación de parte de la agricultura en una producción capitalista, la modernización de la producción artesanal y el cambio de los patrones familiares basaron la reproducción de la fuerza de trabajo, al igual que el fordismo central, en la división de trabajo doméstico entre géneros. El incremento de los niveles de vida en especial en la fase estabilizadora de la ISI hicieron posible la manutención familiar con el ingreso de un miembro de la familia, lo que intensificó el patrón de hombre proveedor dentro del sector urbano, pero incluso los desplazamientos temporales de la fuerza de trabajo, proveniente del sector agrícola, eran posibles por el trabajo doméstico de la mujer dentro de las familias rurales.

El proceso de cambio es acompañado por parte del Estado por medio de la inversión en educación, en este periodo se crean las principales universidades del país⁴⁹ y la Secretaría de Educación Pública⁵⁰. También, durante la ISI se establecen las principales instituciones de seguridad social que ofrecen servicios de salud, jubilaciones y pensiones, y se incentiva el crédito para la vivienda⁵¹. Esto mejoró los niveles de vida de la población y redujo constantemente las tasas de mortalidad, elevando la esperanza de vida.

Las altas tasas de fecundidad y la reducción de la mortalidad, sobre todo infantil, crearon un proceso de rejuvenecimiento de la sociedad, reestructurando la composición de edades, donde los menores de 15 años eran el 46% de la población total en 1970. La población total en este periodo (1940-1970) pasó de 19 millones a 48 millones (Alba-Hernández, 1976). El rejuvenecimiento y fuerte incremento poblacional son la base material para la expansión de la industria de corte fordista y se carga, en buena parte, sobre el trabajo no remunerado de la mujer.

El modelo de división del trabajo doméstico que expande la industria se ve reforzado por la alta tasa de natalidad en el periodo (en promedio 7 hijos por familia), dificultando fuertemente la conciliación del trabajo de la mujer en el hogar con el empleo remunerado. El tipo de familia en la época de la ISI es de tipo nuclear o numerosa en su gran mayoría. El discurso del Estado, además, glorificaba las virtudes de la domesticidad de la mujer y su papel en la crianza de los hijos (Oliveira y Ariza, 2001).

⁴⁹ La Universidad Nacional de México se crea en 1910 y era la única que agrupaba varios colegios e institutos de educación superior. Esta institución concentra la educación superior ya que es la heredera de la Real y Pontificia Universidad de México. En 1929 obtiene su autonomía y en 1933 la autonomía financiera.

En 1936 se funda el Instituto Politécnico Nacional con la idea de integrar y estructurar un sistema de enseñanza técnica

⁵⁰ La Secretaría de Educación Pública se crea en 1921 con el fin de unificar a la heterogénea población mediante un nacionalismo que integra las herencias indígenas e hispánicas de los mexicanos. Así se impulsa la alfabetización, las escuelas rurales, la creación de bibliotecas, libros de texto gratuitos, desayunos escolares y las bellas artes. Entre 1934 y 1940 se intenta por primera vez homologar la educación y se obliga a las instituciones educativas privadas a seguir los programas oficiales.

⁵¹ En 1935 se decidió la creación de un instituto de seguridades sociales con aportaciones y administraciones tripartitas donde se incluía el Estado, los trabajadores asegurados y los empresarios. Se pretende cubrir los siguientes aspectos: enfermedades y accidentes de trabajo, enfermedades no laborales y maternidad, vejez e invalidez y desocupación (solo involuntaria). En 1943 se publica la Ley del Seguro Social y se determinan como objetivos garantizar la salud, la asistencia médica, la protección de los medios de subsistencia y servicios sociales necesarios para el bienestar individual. Y se decreta la fundación del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS). Se debe aclarar que no existe a la fecha un sistema de seguridad social, sino varios seguros independientes. Los principales son: IMSS, el ISSSTE para los trabajadores del Estado, el ISSFAM para las fuerzas armadas entre otros.

En la situación descrita, al igual que en el fordismo central, las mujeres jóvenes y solteras se insertaban en el mercado laboral de manera intermitente y en situaciones precisas basadas en las necesidades familiares. El trabajo de la mujer en las clases bajas, en consecuencia, es más elevado; aunque en general el trabajo femenino fuera del hogar es bajo. El empleo remunerado para este grupo creció únicamente de 13% en 1950 a 16% en 1970. La participación de la mujer en la estructura educativa es creciente; no obstante, este aumento no va acompañado de un incremento similar en el empleo.

La diferencia central con el modelo de reproducción del fordismo, es que el incremento del empleo industrial no es proporcional a los cambios en las dinámicas demográficas. Dichas condiciones crean un ejército de reserva de fuerza de trabajo que se mantiene al margen del mercado, ya sea por medio de la producción para subsistencia en la agricultura o en el sector urbano informal o una combinación de ambas. La reproducción de este segmento poblacional recae principalmente en el trabajo doméstico, ya sea dentro de la agricultura o dentro del sector urbano, y libera al Estado y al mercado de la responsabilidad de su reproducción.

El esquema reproductivo en su conjunto beneficia a la clase industrial; por un lado, se transmite valor del trabajo doméstico de la mujer en las familias obreras, como en los centros económicos; por otro lado, el valor producido en el ceno familiar, destinado a la manutención del ejército de reserva, también se transmite al mercado de manera directa o indirecta. Bajo estas condiciones, a pesar de la mejora en de la calidad de vida de la mayoría de la población, los dos deciles más pobres apenas mantienen estables sus ingresos reales durante todo el periodo (Aboites, 1988)

6. CRISIS DEL MODELO DE LA ISI

6.1 ESTADO BUROCRÁTICO Y LOS MOVIMIENTOS SOCIALES

El modelo de acumulación regido desde el Estado funcionó sin grandes contratiempos hasta la década de 1960, donde se comienzan a dar los primeros síntomas de agotamiento. La primera manifestación de la crisis del modelo burocrático autoritario se presenta a nivel político con la movilización estudiantil en 1968, con demandas de mayor

participación democrática en la toma de decisiones, la cual fue reprimida violentamente por parte de las fuerzas de seguridad del Estado.

Las protestas sociales y movimientos de trabajadores y campesinos se propagaron a lo largo de la década de 1970 teniendo el mismo resultado. El modelo corporativo que había logrado mantener a raya los movimientos de masas tenía cada vez más problemas para seguir acaparando a todos los sectores sociales dentro del aparato burocrático.

En las cuestiones económicas, el principal desequilibrio se presenta ante la gran inversión pública. Los montos crecientes de inversión gubernamental no van acompañados de un aumento correspondiente en los ingresos y se financia la deuda por medio de expansión monetaria, en un primer momento. A partir de 1957, con la estabilidad cambiaria e inflacionaria y un déficit de balanza de pagos, el gobierno comienza a endeudarse externamente para mantener la paridad cambiaria y no aumentar los impuestos a las clases privilegiadas. Las condiciones anteriores sobrevalúan el tipo de cambio de manera discreta pero continua (Guillen, 2013).

6.1.1 La crisis agrícola y del modelo primario exportador

El control de la inflación logrado, en gran medida, manteniendo bajos los precios de los productos básicos, desincentivó la producción del sector agropecuario. El factor principal es la relación costo beneficio, es decir, los insumos aumentaban su precio mientras los precios de sus productos permanecían estables. Por otro lado, al frenarse la inversión pública para el sector⁵², los crecimientos de productividad bajaron su ritmo de manera importante. Estos dos factores indujeron un estancamiento del sector que reduce su tasa de crecimiento a 0.6% anual de 1970 a 1976. La disminución en el crecimiento agrícola

⁵² Cabe mencionar que al momento que la inversión pública se reduce, esta se concentró principalmente en el norte y parte del centro del país, al igual que todos los beneficios de financiamiento y subsidios para la mejora en calidad y productividad. La mayor parte de las tierras beneficiadas son particulares y las tierras ejidales más grandes.

Así, la agricultura quedó segmentada entre los productores modernos, altamente productivos principalmente con tierras de uso privado, y los productores de temporal que a su vez se dividían en: 1) las tierras de buen temporal, donde se comercializaba una buena parte del producto, y 2) las tierras dedicadas principalmente al autoconsumo en el sur del país, donde se concentra la mayor parte de la población indígena. (García, 2010).

impactó directamente la tasa de ganancia capitalista, porque los precios de los insumos básicos comenzaron a subir su precio incontroladamente

La reducción del dinamismo agrícola, en la producción para el mercado interno disminuyó las transferencias de valor entre el sector agrícola y el industrial, e incentivó la importación de granos básicos por los diferenciales de precios y productividad que se presentaron ante los productos norteamericanos. Estas condiciones y la reducción en el crecimiento de las exportaciones, empeoraron el déficit comercial del país. El aumento de la inflación y el déficit de balanza comercial provocaron finalmente una fuerte devaluación del peso 1976.

La fuerte devaluación y el aumento repentino del precio de las materias primas a nivel internacional lograron aminorar los desequilibrios. Además de 1976 a 1982, el gasto público enfocado al sector se incrementó de manera significativa lo que aminoró las tensiones sociales en el sector hasta 1982 donde explota la crisis de la deuda.

A partir de 1982, la precaria situación de la agricultura ha expulsado población a tasas crecientes, esto ha presionado a un aumento del sector informal, incrementando la abundancia relativa de oferta de trabajo en el sistema.

6.1.2 Relaciones fiscales del Estado en la crisis

Para elevar el dinamismo perdido por la crisis agrícola, el gobierno comienza a profundizar la sustitución de importaciones de bienes de capital y de consumo intermedio por medio del aumento de la inversión estatal. La expansión de la producción estatal a estas ramas y el amago por parte del gobierno de reformar los sistemas de seguridad social y los aumentos crecientes de los salarios tensionaron las relaciones corporativas entre los empresarios y el Estado, el resultado fue una disminución de la inversión privada (Soria, 1997).

El panorama recesivo se vio agravado por la incapacidad de controlar la inflación y el aumento de la tasa de interés. El incremento del precio de los insumos redujo la tasa de beneficio industrial y el aumento de la tasa de interés empeoró la situación de la deuda del sector empresarial, reforzando la recesión en el sector. Sin embargo, el enfriamiento

económico no redujo el déficit externo⁵³, esto en conjunto con el creciente endeudamiento público en el exterior, produce finalmente la devaluación de la moneda nacional en 1976.

La emergencia de un cambio de rumbo y una reestructuración profunda del modelo de acumulación, provocada por la devaluación y el alto endeudamiento, se ve atenuada por el aumento de las exportaciones petroleras⁵⁴ y los altos precios del crudo. Las exportaciones de crudo forman parte de los primeros intentos de ajuste hacia un modelo más exportador y menos protegido, el otro recurso es la industria maquiladora de exportación (IME) que busca aprovechar la inversión extranjera en el contexto de la relocalización industrial de los centros económicos (Guillen, 2013).

El aumento de las exportaciones petroleras solo permitió mantener el alto gasto público y el aumento de la deuda, mientras los precios de las materias primas eran altos. Finalmente en 1982 con la caída de los precios se hacen evidentes los desequilibrios y explota la crisis de la deuda con una mayor devaluación y estancamiento económico, para toda la década de los ochentas.

6.1.3 La ruptura de la relación salarial

El aumento de las movilizaciones sociales contra el gobierno, especialmente la estudiantil de 1968 motivaron al aparato corporativo a mantener a raya dichos movimientos aumentando hasta en 6% promedio anual la tasa salarial, entre 1970 y 1976, atacando directamente la tasa de ganancia capitalista. Además para ese mismo periodo, la productividad de la industria presentó un incremento menor a 1% (Aboites, 1988).

La devaluación de 1976 y la fuerte inflación recayeron principalmente en la clase trabajadora y las pequeñas empresas. La reducción de la tasa de ganancia tiene un mayor impacto en las empresas no monopolísticas, sin control de los precios ni de la demanda, llevando a la quiebra cientos de pequeñas empresas, aumentando el desempleo. Como resultado, el salario real se vio reducido drásticamente a partir de entonces.

⁵³ El estancamiento de la inversión industrial reduce las importaciones, sin embargo ante el panorama mundial recesivo las exportaciones ya no se expanden manteniendo el déficit comercial.

⁵⁴ En 1976 cerca del 75% de los ingresos por exportaciones se explican por la venta de petróleo.

El FMI señala que la devaluación se debe al exceso de demanda provocado por los aumentos salariales y al alto gasto de gobierno. Así, se autoriza un rescate monetario a cambio de que se resuelvan estos desequilibrios. El resultado es un compromiso por reducir el déficit fiscal y la imposición de topes salariales.

Con la crisis de 1982 el panorama empeora y comienzan los cambios hacia un modelo de acumulación basado en las recomendaciones del FMI. En este modelo el Estado rompe con su papel de coordinador de la economía y reduce drásticamente su participación, agravando los problemas de desempleo. Las relaciones salariales de la ISI se rompen y el mercado asume un mayor poder para fijar libremente el precio del trabajo en función de sus necesidades.

6.2 EL MERCADO PROTECCIONISTA Y LA OLIGARQUIA RENTISTA

El modelo de producción en masa de la ISI se basaba en proteger el mercado interno. Sin embargo, el proteccionismo creó las condiciones para que la tasa de ganancia se mantuviera en niveles aceptables sin la necesidad de aumentar fuertemente la productividad del trabajo. El aumento de la productividad por debajo de los niveles internacionales y la sobrevaluación real del tipo de cambio desincentivaron el nacimiento de un sector exportador industrial nacional, para ayudar a reducir las presiones de balanza de pagos.

Por otro lado, la suposición de que el progreso técnico mejoraría por la simple protección del mercado y la expansión industrial, fue equivocada. En el fordismo central se dio además del aumento del mercado interno, un proceso de innovación resultado del mismo proceso de expansión de las relaciones fordistas y de las innovaciones tecnológicas de la postguerra. El procedimiento de aprendizaje e innovación implícito en la adaptación de las nuevas tecnologías a nuevos productos, relaciones laborales y necesidades, es un proceso que la ISI no integra. La simple importación de tecnología inhibe el proceso de aprendizaje e innovación y la alta protección del mercado solo lo acentúa (Cimole y Porcile, 2013).

Los procesos a nivel empresarial de innovación son resultado de la adaptación y de un proceso histórico de innovación (Freeman, Clark y Soete, 1982), este proceso se

obvia en la ISI, haciendo que los niveles de progreso técnico mejoren, pero no sientan las bases para un proceso de innovación propio. Esto provoca que las empresas que operan dentro de territorio nacional sean menos competitivas, innovadoras y dependientes de la tecnología extranjera, incluidas las empresas de capital nacional e internacional. El cambio en la composición industrial y el incremento de la producción de bienes intermedios y de capital son la principal causa del estancamiento de la productividad a partir de 1970, porque las empresas comienzan a utilizar estos bienes que son menos eficientes que los importados de los países centrales.

La alta dependencia de tecnología, las políticas proteccionistas y la sobrevaluación cambiaria provocaron un déficit comercial crónico del sector industrial, que finalmente llevaron al colapso del modelo productivo y de acumulación de la ISI. El modelo basado en la ampliación del mercado interno vía las transferencias estatales y sectoriales solo fue posible mientras la el conjunto del aparato se mantuvo creciendo. Sin embargo, al reducirse las transferencias sistémicas a la clase capitalista el modelo colapsa, esta situación se ve agravada por el alto déficit de la balanza comercial y alto endeudamiento público.

6.2.1 La crisis y el mercado de trabajo

Para los partidarios de la teoría neoclásica la rigidez creada durante el modelo fordista de acumulación, en el mercado laboral, resultaba en un modelo ineficiente que debía ser eliminado por la vía de la desregulación. Las altas tasas de desempleo podían disminuir si se reducían los costos para la contratación y movilidad de los empleados.

Ante el panorama mundial, el agotamiento de modelo ISI y debido a la presión provocada por la crisis de la deuda, México se vio asediado por el FMI para reestructurar su economía. Para ello se hizo una propuesta de reforma que encabezaban las grandes empresas, esta demandaba el retiro del Estado en cuanto a inversión productiva y beneficios sociales, así como una política de estabilización entre salarios y productividad (Salazar y Alonso, 2014)

La causa de la crisis para esta visión empresarial se encuentra en la rigidez de las relaciones sociales dentro de los procesos productivos, con esto se daba superioridad al

mercado para asignar mejor los recursos y beneficiar a los productores eficientes, todo esto con vistas a aumentar la productividad, reducir los costos e incrementar la competitividad en los mercados internacionales, ante la reducción del mercado interno (González, 2006).

Las propuestas de modificación provinieron de las organizaciones empresariales CONCANACO⁵⁵, CANACINTRA⁵⁶ y COPARMEX⁵⁷ hasta este momento coordinadas por el PRI. El punto central de las modificaciones propuestas era la flexibilidad del trabajo, justificado por el nuevo contexto de globalización del mercado y la producción, la modernización de los procesos productivos, la necesidad de proporcionar mayor confianza a los inversionistas, elevar la productividad y la calidad (De la Garza, 2003).

La propuesta de las organizaciones empresariales y patronales se resume en los puntos siguientes: (De la Garza, 2003):

1. Movilidad funcional y geográfica con multi-habilidades
2. Contratos temporales, por hora o jornada reducida
3. Racionalizar causales de rescisión de contratos
4. Limitaciones en cuanto a responsabilidades en juicios laborales por el pago de salarios caídos
5. Pago por hora
6. Democratizar la huelga: previo al comienzo acreditar la voluntad mayoritaria de los trabajadores con voto secreto; asimismo en la decisión para levantarla
7. Desaparecer las juntas de conciliación y arbitraje
8. Desaparecer los contratos ley
9. Establecer contratos de capacitación sin que impliquen relación laboral
10. Acabar con el escalafón ciego y cambiarlo a escalafón por capacidad
11. Establecer prestaciones laborales y sindicales de acuerdo con las condiciones de cada empresa⁵⁸
12. Eliminar la cláusula de exclusión por ingreso y separación
13. Libertad de sindicalizarse

⁵⁵ Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio.

⁵⁶ Cámara Nacional de la Industria de Transformación.

⁵⁷ Confederación patronal de la República Mexicana.

⁵⁸ Implica el cuestionamiento del funcionamiento actual de la Seguridad Social

14. Sindicalismo apolítico.⁵⁹

También se incorporan reformas a las relaciones laborales con las modificaciones en los contratos colectivos de trabajo, las cuales afectan prestaciones sociales aportadas por el Estado, bajos salarios, jornadas de trabajo más largas, recortes de personal, eliminación de cláusulas contractuales⁶⁰, también el establecimiento de multifunciones y cualificación permanente. Estos y otros aspectos se comenzaron a aplicar en la cotidianidad sobre todo a partir de la firma del TLCAN (González, 2006), pero se legalizan hasta la entrada en vigor de la reforma laboral en 2013.

En México no fue necesaria la reforma laboral para comenzar la flexibilización del mercado. El Estado corporativo, que mantuvo el PRI, sometió las uniones y organizaciones obreras y campesinas a sus designios (Bresser, 1998). El arreglo corporativo-estatista que acompañó al modelo de sustitución de importaciones desapareció para los asalariados, pero permitió el control estatal por medio de la intervención del proceso organizativo y reivindicativo, así como los pocos privilegios de los sindicatos (Duana, 2008).

La estructura sindical, además de estar intervenida por el Estado, sufrió un proceso de debilitamiento en el que perdieron importancia relativa en el mercado laboral, consecuencia de la política salarial utilizada para contener la inflación y a la flexibilización de los contratos de trabajo (De la Garza, 2003).

El pacto corporativo entre empresarios y Estado cambia de forma y se traduce en la reducción del aparato Estatal en cuestiones económicas, para dar paso a la desregulación del Mercado. Sin embargo, el Estado sigue manteniendo el control sobre las relaciones laborales y los agregados macroeconómicos, utilizándolos para incentivar la producción exportable y la atracción de capitales, para reducir el peso de la deuda y mantener la estabilidad económica.

⁵⁹ Acabar la relación con los partidos políticos

⁶⁰ Asistencia, puntualidad, antigüedad, capacitación y productividad

6.3 FAMILIA, TRABAJO DOMÉSTICO Y REPRODUCCIÓN SOCIAL DE LA FUERZA DE TRABAJO

La división entre el trabajo doméstico y el asalariado sufrió cambios como consecuencia de la crisis económica. El estancamiento del empleo y la reducción ininterrumpida del poder adquisitivo redujeron los niveles de vida de las familias de manera continua, precipitando cambios dentro del núcleo familiar.

Además, la incorporación de nuevas formas de contratación, subcontratación, trabajo a tiempo parcial, el trabajo a domicilio y la acelerada terciarización son cambios en las características de la demanda de trabajo, que hacen más compatible el trabajo productivo y reproductivo de la mujer. Por su parte, la inversión industrial extranjera centrada en la exportación, que comienza a aumentar su importancia, demanda casi exclusivamente trabajo femenino, sobre todo en su primera fase de expansión. Las condiciones anteriores hacen que el trabajo asalariado femenino aumente fuertemente a partir de la década de 1980.

Los cambios en la oferta de trabajo están ligados a situaciones demográficas; las tasas de fecundidad se redujeron fuertemente a partir de 1970, lo que disminuyó el trabajo de la mujer en sus tareas reproductivas y le permitió dedicar más tiempo a actividades remuneradas. Lo anterior transformó los patrones de inserción de la mujer, haciendo que las generaciones más jóvenes presentaran una mayor continuidad en el trabajo asalariado.

La caída de la tasa de fecundidad fue y la reducción del tamaño de la familia disminuyó el tiempo en el que la mujer cumplía el papel de madre y permitió el ingreso de mujeres casadas con hijos mayores al empleo. El incremento educativo del conglomerado femenino durante la ISI (para 1970 cerca de la mitad de las mujeres tenía estudios de secundaria) es otro factor que influye y acelera el crecimiento del trabajo extra doméstico de la mujer (Oliveira y Ariza, 2001).

No obstante, la reestructuración económica que incentivó el crecimiento del trabajo asalariado de la mujer, la ha segregado a las ocupaciones y puestos con menores remuneraciones y prestaciones sociales. Lo anterior se debe a que el modelo de división sexual del trabajo doméstico no sufrió modificaciones, impidiendo que la mujer asista en

condiciones optimas al mercado de trabajo y permitiendo a las empresas reducir sus remuneraciones (Chávez, 2010).

La IME es uno de los sectores que aprovecha esta condición, lo anterior se refleja en el ingreso masivo de las mujeres, a este tipo de empleos en las primeras décadas de funcionamiento. De esta forma, el cambio estructural provocado por la crisis del modelo fordista en los centros económicos en el contexto de la relocalización industrial y el colapso de la ISI en México abren el camino para el ingreso masivo de la mujer al trabajo asalariado, provocando nuevas estrategias capitalistas de segmentación y nuevos modelos de reproducción social.

Los cambios en la periferia mantienen la tendencia a incorporar de manera masiva al mercado laboral capitalista al grupo femenino. Sin embargo, la abundancia relativa de fuerza de trabajo que prevalece aún en el punto cumbre de la ISI como consecuencia de la heterogeneidad estructural, la reducción del Estado y la crisis dejan una mayor cantidad de personas desempleadas que incrementan la abundancia de mano de obra, situación que reduce drásticamente el poder de negociación de los obreros. Dicha abundancia de fuerza de trabajo se refuerza con el ingreso de la mujer al mercado laboral y crea las condiciones para la permanencia de un amplio ejército de reserva de fuerza de trabajo industrial que se ve obligado a sobrevivir al margen del sistema capitalista, cargando más responsabilidades sobre el trabajo doméstico y empeorando sistemáticamente las condiciones de inserción de la mujer al mercado laboral, en especial de las familias más pobres.

El caso de la IME es especialmente ilustrador en este aspecto y se revisa para tratar de aclarar el panorama económico actual y explicar las nuevas formas de división sexual del trabajo y los nuevos fenómenos de marginación laboral, económica y social en la era de la globalización y la recolocación industrial a nivel mundial.

CAPÍTULO III

LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS DEMANDA DE TRABAJO EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN MEXICANA

El agotamiento del modelo de regulación fordista, la inestabilidad económica mundial, el deterioro de los mercados internos como espacios privilegiados de la inversión, así como el desarrollo de las nuevas tecnologías de informática y comunicación son los factores estructurales centrales que marcaron la pauta para la transformación del patrón de acumulación de la economía capitalista en los centros económicos. La tendencia marcada hacia la liberalización comercial y financiera permitió que las estrategias empresariales de cambio y adaptación, ante las nuevas circunstancias del conflicto salario-beneficio, incluyeran tácticas para transformar la división internacional del trabajo, en busca de restablecer la tasa de ganancia empresarial.

Por su parte, los países periféricos aceptaron las nuevas condiciones que imponían los mercados mundiales, resultado de la fuerte presión de los organismos internacionales sobrevivientes del viejo esquema económico-financiero internacional, el FMI y el BM. En América Latina las modificaciones se aceleraron ante el aumento de la deuda externa y la amenaza de un embargo económico (Moreno-Brid, Pérez y Ruiz, 2004).

El contexto económico definió la deslocalización industrial y marca la tendencia de los flujos de inversión entre los centros económicos y su periferia. La forma que adopta esta relocalización en algunas regiones es la de fabrica ensambladora para la exportación; la tendencia a nivel mundial fue la instalación de las Zonas de Procesamiento de Exportaciones en países como Hong Kong, Malasia, Singapur, Filipinas y otros países asiáticos. Dicha tendencia se expande posteriormente a la zona de Centroamérica y México (Douglas y Taylor, 2003).

La relocalización industrial de los centros económicos en la periferia no solo ha transformado las luchas y conflictos de clase; los cambios son más profundos e incluyen variaciones en todo el proceso reproductivo social, tanto dentro de los espacios nacionales como fuera de ellos. En el caso de México, la relocalización industrial se identifica con la industria maquiladora de exportación en el contexto de la reubicación de las industrias norteamericanas.

La maquila comienza sus operaciones antes de la crisis de la ISI, pero la coyuntura la transformó de un programa regional de fomento al empleo con poca influencia económica, en el paradigma de industrialización y participación dentro del nuevo esquema económico internacional. La creciente presencia de la maquila ha propiciado cambios en las relaciones laborales de la industria y ha modificado el poder de negociación de los agentes en el proceso reproductivo de la fuerza de trabajo y, por ende, la carga de responsabilidades de cada esfera social -mercado, familia y Estado- y de los agentes dentro de cada una de ellas.

Siguiendo el argumento anterior, en el presente capítulo se plantean dos objetivos básicos: 1) examinar los cambios económicos a partir del colapso de la ISI e identificar las condiciones que propiciaron la expansión de la maquila en México y su establecimiento como paradigma industrial del país, en el contexto de la deslocalización productiva centro-periferia; y 2) estudiar las características productivas que definen al sector ensamblador, aclarar las condiciones de la demanda de trabajo, las relaciones laborales y la forma que adopta el conflicto salario-beneficio, como consecuencia de la nueva división del trabajo internacional. La revisión incluye el papel del Estado dentro de las transformaciones y como mediador de la lucha de clases.

1. NACIMIENTO Y EXPANSIÓN DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA EN LA ECONOMÍA MEXICANA: POLÍTICAS Y CONTEXTO MACROECONÓMICO

La transformación del Estado burocrático-autoritario y la relación salarial

La crisis de la ISI y la consecuente ruptura del pacto fordista con los asalariados fue posible gracias al sometimiento de las de las cámaras empresariales y de las organizaciones de trabajadores que logró el aparato estatal en su transformación durante las décadas de 1980 y 1990.

Las tensiones entre el Estado y los empresarios se relajaron por el compromiso Estatal de reducir su papel en la economía, las privatizaciones de las empresas públicas y por los topes al crecimiento de los salarios que se impusieron a partir de 1976, y que se intensificaron con la crisis de la deuda. Por el contrario, las condiciones económicas y la reducción del mercado interno empeoraron los conflictos con los trabajadores; el aumento de las huelgas y movimientos sociales provocó un aumento de la represión de los cuerpos

de seguridad sobre la acción sindical, que disminuyó el poder de negociación de estas instituciones.

La crisis económica y el debilitamiento de los sindicatos presionaron la firma del Pacto Solidaridad Económica en 1987, con vigencia de una década. En este acuerdo, las cámaras empresariales y las cúpulas de las centrales obreras reconocen la urgencia de reactivar la economía y controlar las altas tasas de inflación para frenar la caída del poder adquisitivo. De esta forma ambas instituciones se someten a la estructura Estatal para cooperar y conseguir sus objetivos, al tiempo que lograban los propios. Así, las negociaciones entre las centrales obreras y las instituciones Estatales toman un carácter retórico; muestra de ello es el retraso de la reforma laboral a cambio de evitar las movilizaciones sociales y el uso de la fuerza pública

La ola de privatizaciones de esta época pusieron a disposición del Estado alrededor de 27 000 millones de dólares que ayudaron a reducir los costos sociales de la reestructuración económica y a mantener a raya los movimientos sociales. Sin embargo, las negociaciones de los contratos colectivos de trabajo y sus modificaciones en términos de despidos, jornadas laborales y en la toma decisiones del sindicato sobre la organización del trabajo provocaron una serie de tensiones que fueron resueltas con: cambios en los estatutos internos de las organizaciones, destitución de líderes sindicales, disminución de los privilegios económicos y laborales de los miembros del comité sindical y con una fuerte campaña de desacreditación, resaltando los altos costos económicos de la rigidez provocada por los sindicatos (Zapata, 2000).

Los cambios más importantes en los contratos colectivos de trabajo se centraron en: 1) introducción de horas flexibles de trabajo, 2) disminución de los días de vacaciones, 3) flexibilidad laboral entre turnos, 4) la disminución de horas de descanso durante la jornada laboral, 5) cambios relacionados con la jubilación preferencial, 6) reducción de las cuotas que la empresa pagaba a seguridad social y 7) la eliminación de la intervención sindical en temas de movilidad horizontal y vertical de los trabajadores. Cabe mencionar que no se emiten nuevas cláusulas sobre el uso de nueva tecnología en los ambientes laborales, tema central del discurso oficial de cambio y modernización productiva.

Por otra parte, las Juntas Locales y Federales de Conciliación y Arbitraje tendieron a favorecer los intereses de los empresarios en detrimento de los intereses sindicales y su poder de negociación. El proceso de debilitamiento sindical continúa hasta la actualidad,

pero en 2013 se realiza finalmente la reforma laboral, que reconoce entre otras cosas, el pago por horas, la subcontratación, contratos a prueba y transparencia sindical, además de agregar una cláusula correspondiente a la igualdad de género en términos de remuneraciones y contratación sin discriminación para trabajos que requieran las mismas cualificaciones (Zapata, 2000).

En definitiva, se comienza una desarticulación de las organizaciones obreras a fin de permitir al capital mayor libertad en la asignación del trabajo dentro del proceso productivo, tanto en términos de rotación interna como externa de la fuerza de trabajo y flexibilizando los límites para permitir una mayor tasa de explotación. Sin embargo, el pacto corporativo se mantiene a través de la asignación de prestaciones y servicios sociales, a los cuales se tiene acceso mediante la afiliación sindical en muchos casos; pero es evidente que el pacto corporativo de Estado tiene serias dificultades para mantener a raya los movimientos obreros, y cada vez son más las facciones sindicales que se desmarcan de los lineamientos de las centrales obreras.

Políticas de inversión

La crisis de la ISI no modificó únicamente las relaciones laborales, también ocasionó una serie de reformas encaminadas a mejorar la situación de deuda internacional y los problemas del déficit en la balanza comercial. En 1986 México firma su adhesión al GATT en busca de incrementar sus exportaciones y adherirse a los nuevos patrones de liberalización comercial.

La incorporación de México va acompañada de una reducción unilateral de los aranceles y de los impuestos de aduana, se eliminan las licencias o permisos a la importación y se restringen fuertemente los subsidios enfocados a incentivar la exportación de productos, para evitar la adulteración de precios. Sin embargo, México en su condición de subdesarrollo puede seguir protegiendo productos sensibles y tiene libertad de utilizar las empresas públicas dentro de un plan de desarrollo (Cardero y Domínguez, 2007).

Posteriormente en 1994 con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), México se compromete a reducir a cero todos sus aranceles frente a Estados Unidos y Canadá, además de aceptar una serie de cláusulas con respecto al uso de subsidios y programas estatales que puedan interferir en el libre comercio entre los 3

países. En términos generales dentro de las políticas de fomento a la inversión queda prohibido exigir requisitos de desempeño, tanto para establecerse como para operar o aumentar las operaciones en las condiciones siguientes (Cardero y Domínguez, 2007):

1. Exportar un determinado nivel o porcentaje de bienes o servicios.
2. Incluir un porcentaje de contenido nacional.
3. Adquirir, utilizar o dar preferencia a bienes o servicios de origen nacional.
4. Relacionar el volumen o valor de las exportaciones con los de las importaciones o con el monto de divisas asociadas a la inversión.
5. Restringir las ventas en su territorio de los bienes o servicios que producen o prestan, relacionados de cualquier manera con el volumen, valor o generación de divisas.
6. Transferir tecnología, un proceso productivo u otro conocimiento reservado.
7. Actuar como proveedor exclusivo de los bienes que produce o servicios que presta para un mercado específico, regional o mundial.

En el caso de México, las empresas públicas quedan sometidas a reglas que las empresas privadas de las otras partes no tienen que cumplir, y se obliga a licitar públicamente a abastecedores de los otros dos países las compras que sobrepasen los 250 000 dólares; además de quedar prohibidos los subsidios públicos cruzados para favorecer otros sectores o regiones. Las empresas privadas norteamericanas no son las únicas exentas de dicha reglamentación, las empresas estatales o provinciales de los otros participantes tampoco están adscritas a estos términos.

Las reglas a las que México se ha sometido aceleradamente han desarticulado por completo la palanca de desarrollo basada en las empresas públicas, permitiendo que el mercado asigne unilateralmente el uso de los recursos. Las limitaciones impuestas por los tratados comerciales internacionales, en conjunto con la ola de privatizaciones, estrecharon el margen de maniobra del Estado en términos de políticas de fomento a la industria. La desarticulación continúa en la actualidad, y en 2013, la reforma energética abre las empresas públicas petroleras y de energía eléctrica, palanca del desarrollo de la ISI, a la inversión privada, nacional y extranjera.

El mayor margen para la acción gubernamental se concentra, dentro del nuevo esquema, en la posibilidad de otorgar apoyos para impulsar la investigación y desarrollo tecnológicos, así como también los subsidios para desarrollar un área geográfica, aunque

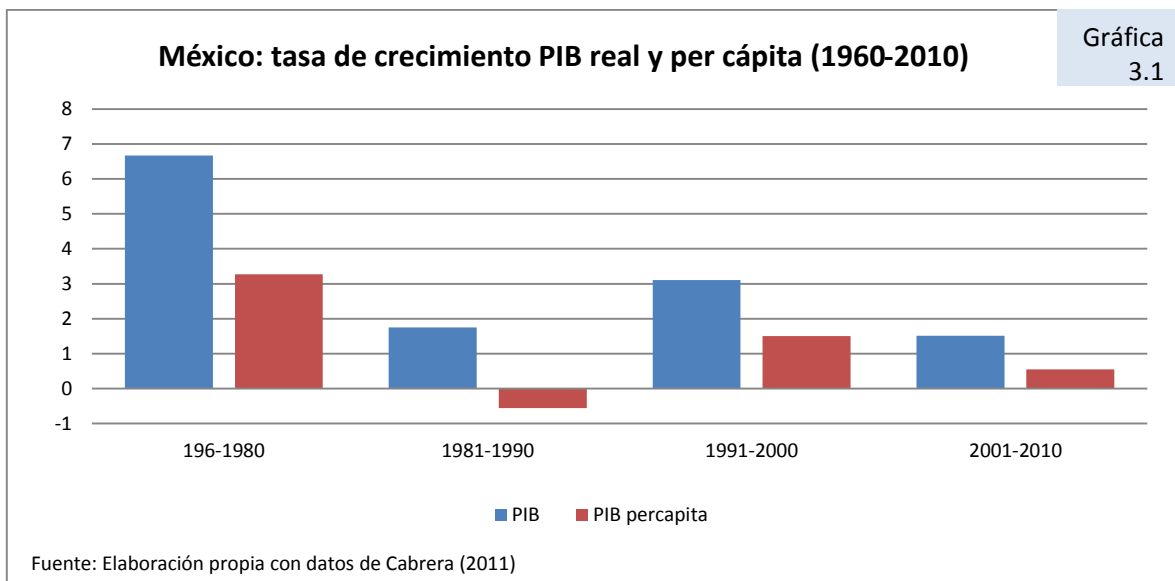
pueden ser sujetos de impuestos compensatorios cuando las mercancías producidas se exportan. El Estado mexicano mantiene una política de desarrollo de ciencia y tecnología y apoyo para las pymes; sin embargo, son montos muy conservadores cuando se compara con los recursos que destinan en este rubro los dos socios comerciales del TLCAN (Cardero y Domínguez, 2007).

El cambio de rumbo económico y la transformación del aparato burocrático-autoritario tienen como consecuencia la concentración de la política industrial mexicana en programas horizontales de promoción de la producción, principalmente los enfocados a la importación temporal de insumos para su posterior reexportación. Este es un círculo vicioso en el que las políticas de fomento se basan en exenciones fiscales al sector capitalista, manteniendo la tributación en niveles relativamente bajos a los sectores más dinámicos, e inhibiendo la evolución de las nuevas palancas de desarrollo enfocadas al desarrollo del conocimiento y la tecnología (Calva, 2007).

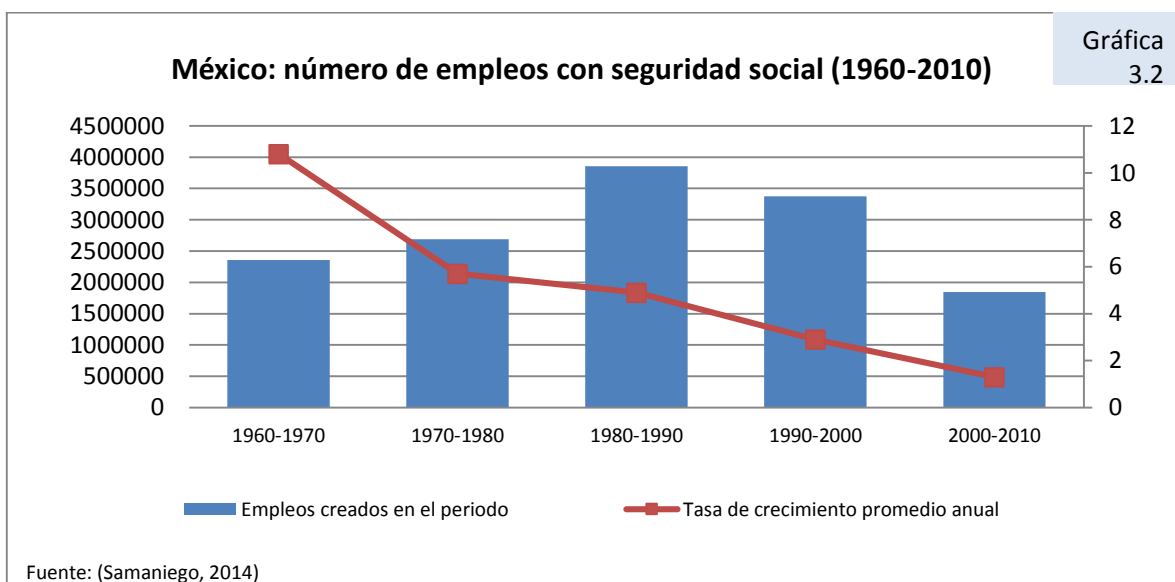
Contexto macroeconómico

Las transformaciones en la estructura económica impulsadas desde el Estado modificaron considerablemente la dinámica económica y asignaron mayor importancia a la estabilidad de los agregados macroeconómicos relacionados con el sector exterior a costa del mercado interno. Así, la palanca de crecimiento económico más importante se asigna al mercado mundial y la industria maquiladora es el único segmento de las manufacturas adaptado a las condiciones de competencia del mercado internacional.

El modelo de la ISI comienza a mostrar síntomas de agotamiento a partir de la década de 1970; sin embargo, la fuerte inversión pública mantuvo tasas de crecimiento económico superiores al 6.5% anual desde 1970 a 1981. Dicha situación contrasta con la dinámica presentada de 1982 a 1990, donde la tasa de crecimiento promedio anual fue de 0.2%. Durante la década de 1990, el crecimiento económico se recupera ligeramente y presenta una tasa promedio anual superior a 3%, reduciéndose para la primera década de este siglo a 1.5% (gráfica 3.1).

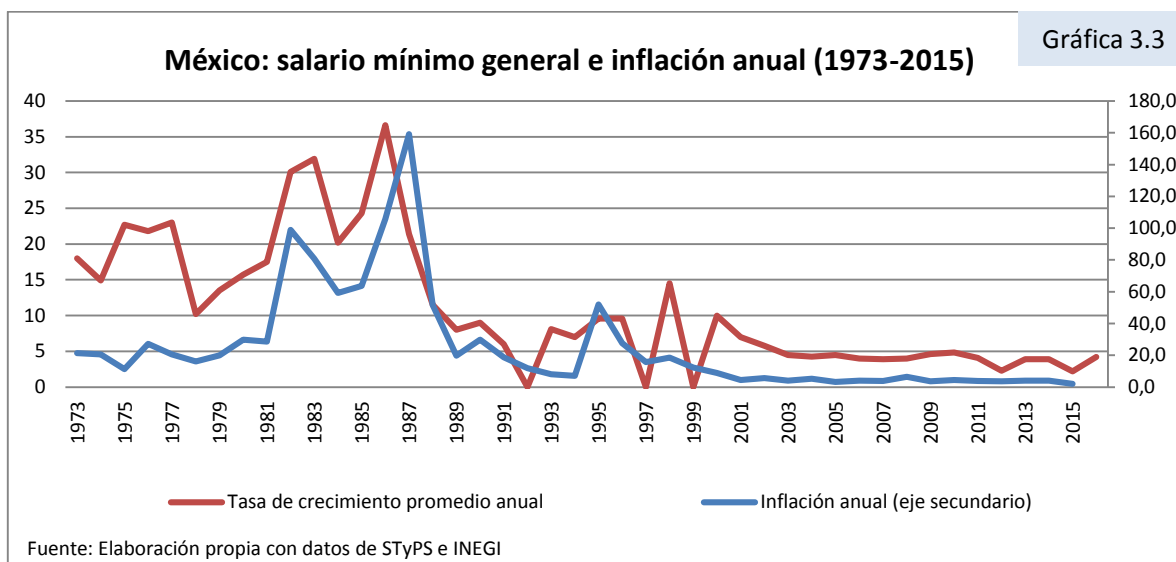


Las tres décadas a partir del colapso de la ISI y el cambio estructural de la economía mexicana se caracterizan por un débil crecimiento económico (2.4% promedio anual), al tiempo que la PEA se multiplicó más de dos veces, acarreando la mayor proporción de jóvenes de la historia (Samaniego, 2014). La reducción del crecimiento económico, a partir de la década de 1980, no ocasiona una contracción similar en la creación de empleo formal o con acceso a las instituciones de seguridad social y prestaciones. Sin embargo, las tasas de crecimiento de puestos formales cayeron considerablemente en las dos décadas posteriores (grafica 3.2).



La ruptura del crecimiento sostenido de las décadas de 1960 y 1970 se puede ubicar claramente en 1982. La crisis tuvo un impacto muy severo en el mercado de trabajo; la contracción económica y el proceso inflacionario afectaron fuertemente los

salarios reales, en un momento donde los mecanismos económicos de revisión estaban ideados para periodos de crecimiento económico con estabilidad de precios. Si bien, el empleo formal continuó creciendo a un menor ritmo, el impacto sobre el poder adquisitivo fue muy fuerte y los salarios reales se redujeron casi a la mitad entre 1980 y 1988 (gráfica 3.3).



La década de 1990 se puede dividir en dos periodos: la primera mitad se enfocó al abatimiento de la inflación por medio del control de los salarios y el anclaje del tipo de cambio; dichos instrumentos lograron su objetivo, frenaron la caída del poder adquisitivo y dio inicio un periodo de breve recuperación. En esta coyuntura entra en vigor el tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá, en cuyos objetivos se preveían más y mejores oportunidades de empleo y una mayor dinámica económica.

La segunda mitad estuvo marcada por una fuerte devaluación de la moneda en 1995 y una nueva crisis, otra devaluación, caída del PIB y pérdida de más de medio millón de empleos formales (Samaniego, 2014: 15). Sin embargo, la recuperación representó la creación de empleos formales más importante de las tres décadas posteriores a 1982; la recuperación duró hasta 2001. Esta recuperación está fuertemente vinculada a la industria maquiladora.

La transformación del aparato Estatal, la quiebra del pacto salarial y el cambio de rumbo económico han marcado la inestabilidad económica de las últimas décadas. Dicha inestabilidad viene acompañada de un débil crecimiento que resulta en una baja demanda de empleo formal y el consecuente aumento de la oferta relativa de fuerza de trabajo. El

contexto macroeconómico de bajo dinamismo es acompañado con una expansión importante de la población total y la económicamente activa, dentro de la que además hay que agregar el fuerte incremento de la participación de las mujeres en el trabajo asalariado, sobre todo a partir de 1980.

El resultado es un ejército de reserva industrial de fuerza de trabajo demasiado amplio que define nuevas condiciones laborales particulares. Estas fueron aprovechadas por la industria maquiladora, que consigue expandirse en el entramado productivo de las manufacturas y afianza las nuevas condiciones de trabajo. La evolución de la industria maquiladora está determinada por las condiciones macroeconómicas descritas y presenta dos fases de crecimiento distintas, que coinciden con los puntos de coyuntura y cambio económico.

A continuación se hace repaso de los cambios que propiciaron la transformación económica en el sector de la maquila, dividiendo la exposición de la siguiente forma: 1) la evolución de la maquila durante la ISI y 2) el desarrollo durante el cambio estructural de la economía hacia un modelo exportador. A su vez, el periodo neoliberal se divide en dos: de 1982 hasta la firma del tratado comercial con Estados Unidos y Canadá en 1994; y de 1994 en adelante, poniendo especial énfasis en el año 2001 en el que el modelo maquilador presenta un importante periodo recesivo.

1.1 LA INDUSTRIA MAQUILADORA DURANTE LA ISI

La maquila se estableció formalmente en México en octubre de 1966, con la puesta en marcha del Programa de Industrialización de la Frontera (PIF). Dicho proyecto se origina en respuesta a la cancelación del programa braceros⁶¹ con Estados Unidos en diciembre de 1964. El fin del programa migratorio de trabajadores provocó graves problemas de desempleo en las zonas fronterizas, principalmente en Ciudad Juárez, Tijuana y Mexicali, donde alrededor del 50% de la población se encontraba en situación de desempleo, porque una cantidad importante de extrabajadores del programa bracero decidieron quedarse en dichas localidades (Douglas y Taylor, 2003: 1050).

⁶¹ El nombre oficial del programa braceros es: Acuerdo Internacional de Trabajadores Migratorios, dicho programa comenzó en 1942 ante la necesidad de Estados Unidos de mano de obra para sustituir a la gran cantidad de ciudadanos varones enviados al frente en la segunda guerra mundial (Douglas y Taylor, 2003)

La Secretaría de Industria y Comercio (SIC) en coordinación con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) especificaron las normas bajo las cuales funcionaría el PIF: se permitía la importación de insumos y capital, siempre que los productos terminados fueran exportados después de ser ensamblados. A esta industria se le denominó de zona franca, porque solo se permitía su instalación en un margen de veinte kilómetros a lo largo de la frontera norte. Las empresas no podían comprar propiedades en la franja fronteriza, por lo que era necesario el alquiler de un local. Por otro lado, la industria maquiladora estaba facultada, por medio de un permiso de la Secretaría de Gobernación, para introducir al país trabajadores extranjeros para realizar funciones de manejo técnico y mantenimiento. (Douglas y Taylor, 2003)

El principal inversionista en este sector ha sido Estados Unidos; quien por su parte, relajó sus tarifas arancelarias en la década de 1950, permitiendo la importación de productos metálicos. Los productos de origen metálico, con excepción de los metales preciosos, únicamente debían pagar un impuesto que se calculaba en proporción con el valor agregado fuera del país. Posteriormente, en 1963 se permite gravar solo por el valor añadido de componentes procesados por países extranjeros y se abre paso a la instauración de la maquila en México. Al agregarse las fracciones arancelarias 806.30 y 807.00 al Código Aduanero de dicho país, se autoriza la exportación de componentes producidos dentro de su sistema industrial para su ensamble en el extranjero y su posterior reimportación (Buitelar, Urrutia y Padilla, 1999).

En la década de los 1970, el gobierno mexicano crea el Programa de Desarrollo de la Franja Fronteriza Norte y de las Zonas de Perímetros Libres; la finalidad es atenuar los problemas de desempleo y fomentar las exportaciones, para disminuir el déficit externo. El plan ratifica la propuesta de industrializar esta región, abre nuevos espacios jurídicos para la industria maquiladora y se especifican los parámetros que la definen.

En 1971 se codificó el marco legal de la industria dentro de la reglamentación al artículo 321 del Código Aduanero. En 1972 se introdujeron más cambios al mismo reglamento que permitieron la expansión de la maquila en tres sentidos (Fouquet, 2007):

1. Se permite a las empresas nacionales producir insumos para la industria maquiladora y se incluyen a estas empresas en las ventajas fiscales.

2. Se admite la venta final de productos de la maquila en especial para sustituir productos importados, únicamente pagando un impuesto proporcional al valor agregado producido fuera del país.
3. Se abre la posibilidad de instalar la maquila fuera de las zonas fronterizas del país y la adquisición de terrenos.

En 1975 la creación del Programa de Comercialización Fronteriza, representa el primer modelo de participación formal de México en la subcontratación internacional dentro de la nueva división internacional del trabajo en la globalización. Los procesos de deslocalización y de subcontratación se convierten en nuevos elementos en la definición de las reglas económicas internacionales.

Las ventajas comparativas que México presenta y que lo ayudan a participar en la nueva distribución del mercado internacional son: 1) abundancia relativa de mano de obra disponible, sobre todo en la región fronteriza del norte y 2) la frontera de más tres mil kilómetros que comparte con Estados Unidos, que mejora las condiciones de los costos de transporte, de relocalización y gestión de la producción (Buitelaar, Urrutia y Padilla, 1999).

En el periodo de 1976-1982 se continuó impulsando el marco legal para incentivar la maquila y se realiza una tercera modificación al artículo 321, donde básicamente se amplía la definición de la maquila y se intenta crear un mayor eslabonamiento productivo, permitiendo que la capacidad subutilizada se usara para fines productivos de exportación.

En sus inicios el programa de maquiladoras se sustentó en los flujos de inversión extranjera directa y de manera más importante en la capacidad de crear empleos. Lo dicho mantiene relación con la delimitación geográfica a la zona fronteriza del norte del país, para atraer gente y asegurar su sustento. Las maquiladoras al estar obligadas a exportar su producción no representaban ninguna contradicción con la protección creada durante el periodo de la ISI. Además, los establecimientos maquiladores no tenían una participación económica significativa, para 1982 únicamente se encontraban 585 establecimientos en activo y ocupaban poco más de 127 000 trabajadores.

1.2 LA INDUSTRIA MAQUILADORA, CRISIS Y CAMBIO ESTRUCTURAL

En 1983, la industria maquiladora deja de ser un programa de carácter regional para convertirse en uno de los pilares del nuevo esquema de política económica que surge a raíz de la crisis de la deuda⁶². El paquete de reformas aplicadas durante la década de 1980, reforzó el papel de los mercados y la actividad privada de la economía, para complementar la participación del Estado ante su reducción. La disminución del proteccionismo Estatal creó un ambiente poco propicio para las empresas rentistas que producían para el mercado interno, reduciendo considerablemente su dinámica productiva.

En cambio, la industria maquiladora, en especial a partir de la devaluación de 1976, logró una diversificación que le permitió expandirse y aumentar su competitividad internacional (Guillen, 2013). El desarrollo de la maquila se produjo en un ambiente de protección, antes del proceso de reforma de la economía mexicana, por lo tanto, este sector se constituye en un paradigma industrial, tanto para la reforma económica como para el posterior TLCAN.

De acuerdo con lo anterior, en 1989 se emite un nuevo decreto que amplía el margen de operación del sector maquilero en dos sentidos: 1) se permite un porcentaje mayor de venta interna de la producción total y 2) se abre la posibilidad de que las empresas internas adecuaran su producción para abastecer de materias primas a las maquiladoras. El marco jurídico se amplió y se reconoció por primera vez dentro del sector las actividades de maquila agroindustriales y de explotación de minerales, pesca y actividades forestales, industrias shelter y de servicios. Incluso se permite establecer maquiladoras que ofrezcan servicios a instituciones financieras, como procesamiento de

⁶² La causa de la crisis de la deuda fue interpretada por las instituciones financieras internacionales, el Tesoro y la Reserva Federal de los Estados Unidos y la mayoría de los países latinoamericanos de una manera muy simplista, se le atribuyó la crisis a la mala asignación de los recursos que provocaba la gran protección comercial y en cuenta de capitales que existía. Por otro lado, se argumentaba que el alto gasto público, los bajos ingresos fiscales y la ineficiencia con que operaba el gobierno en la esfera económica habían provocado grandes tasas de inflación. Estas interpretaciones llevaron a los gobiernos latinoamericanos a adoptar las políticas promovidas por el consenso de Washington, esas recomendaciones del consenso se basaban en tres pilares fundamentales: a) austeridad fiscal, b) privatización y c) liberalización de los mercados.

Estas recomendaciones fueron hechas pensando resolver problemas como: empresas poco eficientes por la protección arancelaria, empresas gubernamentales con grandes déficits, gobiernos muy endeudados y economías con alta inflación. (Stiglitz, 2002).

cheques, servicios de tarjetas de crédito, telemarketing y procesamiento de información. La mayoría de estas empresas ya se encontraban en operaciones, pero se les incluye dentro del nuevo marco legal (Mendiola, 1999).

En 1998 se decreta el último reordenamiento legal para la maquila; en este se reducen significativamente los trámites para acelerar la entrada de inversión extranjera y reducir los costos de operación. Acorde con lo anterior se suprime la obligación de presentar información sobre el monto y valor de las mercancías que se importan temporalmente, y se amplía el plazo de permanencia de las materias primas importadas (Mendiola, 1999).

Por otro lado, durante este periodo se amplían los programas de importación temporal también para empresas tradicionales que se dediquen a la exportación. Con este fin en 1990 se crea el Programa de Importación Temporal para la Exportación⁶³ (PITEX); este permite a las empresas importar componentes libres de impuestos, siempre y cuando exportaran al menos 30% de sus ventas. A lo largo de los noventa el PITEX cobró una fuerza cada vez mayor sobre todo en empresas no fronterizas (Contreras y Munguía, 2007). También dentro del programa se incluían ayudas fiscales y crediticias otorgadas por medio del Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) y Nacional Financiera (NAFIN).

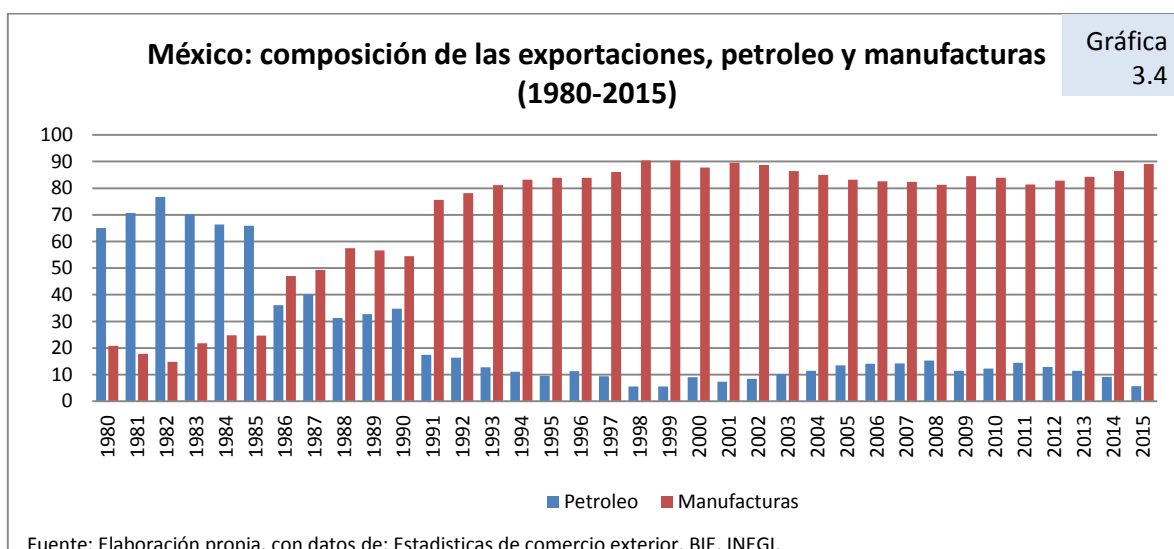
Actualmente más del 80% de las exportaciones manufactureras provienen de empresas inscritas en los programas IME, PITEX y nuevos programas creados para incentivar las exportaciones, como el Programa para Empresas Altamente Exportadoras⁶⁴ (ALTEX). El programa de la maquila fronteriza se ha expandido y se ha convertido en modelo de los nuevos programas que incentivan la exportación de manufacturas, siempre con un componente importado. Estas son las condiciones de la inserción de México en el

⁶³ Cabe señalar que el 1 de noviembre de 2006 el Decreto para el Fomento de Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (INMEX) integra en un solo programa los correspondientes al fomento y operación de la IME y PITEX. Señalando claramente la tendencia de las políticas industriales y de fomento de las manufacturas en México durante el proceso de liberalización comercial e integración regional de América del Norte. También forma la base de los proyectos para ampliar la participación del país en los nuevos acuerdos de comercio como el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica. Por otro lado, como consecuencia de la fusión administrativa se deja de dar seguimiento estadístico del sector maquilador.

⁶⁴ El ALTEX fue creado para incentivar las exportaciones, en este programa se incluyen las empresas que exportan más de 40% de su producción en exportaciones directas o indirectas y las que superen los dos millones de dólares anuales. Como beneficio se les concede tasa cero en el impuesto al valor agregado.

comercio internacional y lo coloca en una función ensambladora dentro de la división internacional del trabajo, en especial para la zona de América del Norte.

El cambio estructural comenzado en 1982 enfocó el desarrollo industrial hacia el exterior y ha transformado la composición de las exportaciones del país (gráfica 3.4), convirtiendo el modelo primario exportador de la ISI en un modelo secundario exportador, donde las exportaciones manufactureras se convirtieron en el principal producto de intercambio (Guillen, 2013). La reorientación económica aprovechó la estructura creada de la industria maquiladora durante la ISI y se crearon los incentivos necesarios para expandir sus operaciones y exportaciones, representando en su punto más alto, antes de 2001, cerca del 50% del total de las exportaciones manufactureras.



La maquila representa una fuente importante de divisas; la balanza comercial de la industria maquiladora se ha mantenido positiva y ayuda a reducir las presiones del déficit de la balanza comercial de la manufactura (sin maquila) que se mantiene negativa desde 1980, con excepción de 1995 (CEPF, 2005). Del periodo de 1990 a 2006, la tasa crecimiento promedio de las exportaciones maquileras fue superior al 14%. El periodo de 1982 a 1990 registra también un incremento superior al 10% promedio anual, lo que explica en gran medida el cambio en la composición de las exportaciones del país.

Las principales ramas insertas en el nuevo contexto, tanto para la maquila como para la manufactura no maquilera, son: la industria textil y de cuero, maquinaria y equipo, y aparatos eléctricos y electrónicos. Se debe advertir, que el petróleo sigue ocupando un papel muy importante, porque de las exportaciones definitivas (quitando las

importaciones) llega a tener una participación superior a 40% para algunos años entre 1982 y 2002 (Dussel, 2003)

El cambio estructural convirtió el modelo de la ISI en un modelo secundario exportador, donde uno de los pilares del nuevo modelo está fundamentado en el modelo de la industria maquiladora de exportación. Por el otro lado, se encuentra el eje de la industria que se desarrolló durante la ISI enfocado en el mercado interno, pero que se ha transformado y diversificado para participar del modelo exportador. Lo anterior se ve reflejado en la concentración de las exportaciones, de las cuales más de 80% son producidas por empresas inscritas en programas de fomento a las exportaciones con un componente de importación temporal (Dussel, 2003 y Guillen, 2013).

1.2.1 La maquila de exportación y el TLCAN

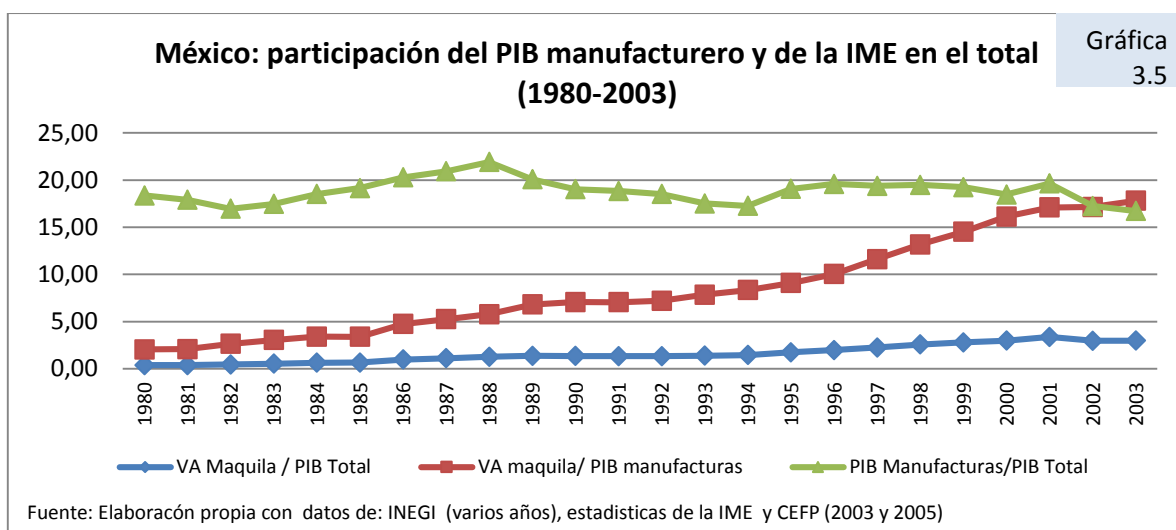
El acuerdo del TLCAN pone en funcionamiento el proyecto neoliberal, no solo por la vía de la apertura comercial, sino mediante una serie de reformas estructurales para facilitar la evolución a una mayor integración con la economía mundial. La implantación del régimen neoliberal en México se da en un momento en el que la economía internacional planteaba nuevos requisitos⁶⁵ y se sostiene que la liberalización de la economía es la única forma de adaptarse (Guillen, 2013).

Las reformas iniciadas en la década de los ochentas y el TLCAN son la base de la estrategia que siguió México para adoptar las nuevas reglas de la economía mundial, posibilitando el nacimiento de las empresas de maquila con mayor capacidad tecnológica, principalmente en la rama automotriz y electrónica. Dichas unidades productivas comienzan a instalarse en la década de 1980 y se expanden fuertemente con la firma del acuerdo comercial.

La diversificación productiva de la maquila y su fuerte expansión han maquilizado la producción manufacturera llegando a representar casi el 20% de su producción. Si se

⁶⁵ El nuevo escenario económico exige responder con gran velocidad a una demanda que exigía la reducción de plazos de espera en el mercado y darle mayor importancia a la calidad, pero sin descuidar los costos. Se pretende cambiar a la producción en lotes y dejar en un plano secundario la producción en masa, se prefiere la innovación que la fabricación de productos estandarizados (Aglieta, 1983).

agrega la producción del programa PITEX, la participación en el PIB manufacturero se eleva hasta casi 30% del total en la actualidad. Cabe señalar, que la expansión de la maquila coincide con un estancamiento importante de las manufacturas tradicionales y, en conjunto, apenas mantienen una participación en el PIB nacional de alrededor de 20% promedio, que comienza a descender a partir del 2001 a niveles inferiores a los de la década de los 1980 (gráfico 3.5).



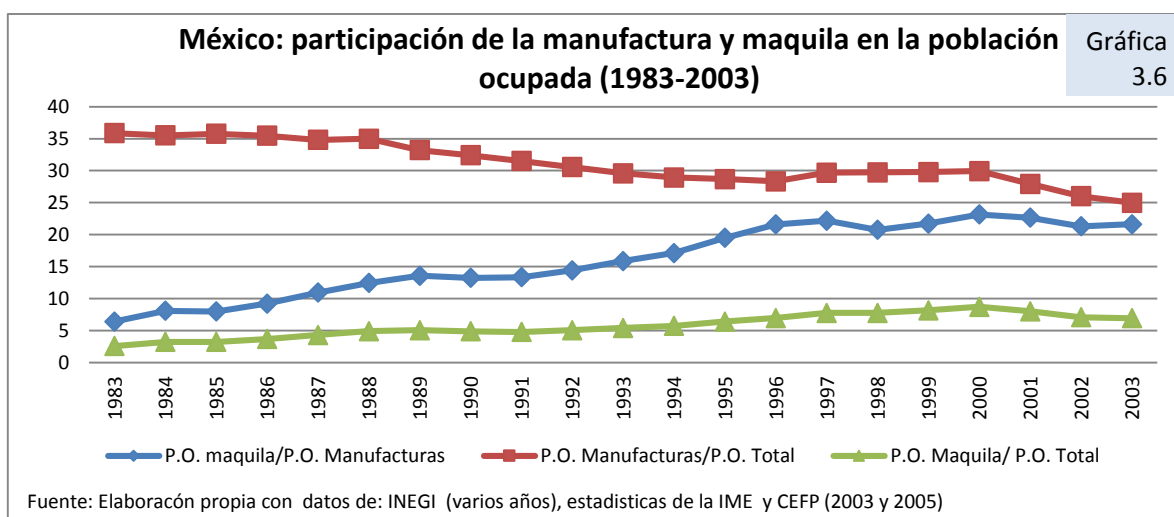
La firma del tratado de libre comercio entre México, Estados Unidos y Canadá comprometió a los tres países a eliminar sus tasas arancelarias. Dicha medida hace obsoleto en general el régimen preferencial en el que operaba la maquila de exportación. Aunque la completa reducción arancelaria desapareció hasta enero del 2001, se esperaba la disolución paulatina de este sector, porque se suponía que la maquila se insertaría dentro de la industria nacional por dos vías: 1) la producción se destinaría también al mercado interno, conectando su producción con las necesidades internas de consumo; y 2) se lograrían crear eslabones productivos hacia atrás y hacia adelante con las empresas manufactureras nacionales y nexos horizontales con otras empresas maquiladoras.

El resultado es distinto al esperado y la baja aportación de la maquila al PIB total refleja la falta de los eslabonamientos internos esperados con del sector manufacturero mexicano; en su lugar la producción manufacturera tradicional⁶⁶ ha cedido ante el crecimiento de la industria maquiladora, pero no presenta un crecimiento semejante. Dicho comportamiento contrasta con lo observado en países asiáticos en donde se dan

⁶⁶ Se hace referencia al sector industrial doméstico gestado durante la etapa de industrialización por sustitución de exportaciones.

estas actividades. La caída de la actividad maquiladora a partir de 2001 se explica, en parte, por estas características y por la entrada de China a la Organización Mundial del Comercio en este mismo año (Kuguayama y Durán, 2003).

La firma del tratado comercial también cambió la composición del empleo manufacturero; la participación de la maquila en la generación de empleo de las manufacturas es creciente y es incluso más importante que su incremento en la generación del PIB, alcanzando casi un cuarto del empleo manufacturero y cerca del 10% del empleo total en el año 2000 (gráfica 3.6). Por su parte, el conjunto de las manufacturas mantiene una tendencia decreciente en la absorción de trabajo durante el primer periodo de reestructuración, pero a partir de la firma del TLCAN la caída se detiene y la participación se mantiene en alrededor de 30% hasta 2001, donde cae nuevamente durante toda esa década (Dussel, 2011).



La tasa media de crecimiento anual del empleo de la manufactura general, de 2.3% de 1980 a 2001, no ha sido suficiente para mantener su participación en el empleo total, dadas las condiciones demográficas del país (CEFP, 2005). La situación es más dramática si se toma en cuenta que estas cifras solo consideran los empleos afiliados al IMSS (empleados contratados y con acceso a la seguridad social); abarcando el total de la población ocupada remunerada, la manufactura mantiene una participación de solo 25% con altibajos para todo el periodo, disminuyendo a partir de 2001. Los sectores contra los que pierde participación el sector manufacturero en la generación de empleo formal durante el cambio de rumbo económico son: la construcción y el sector servicios.

Lo anterior señala un proceso de maquilización del empleo manufacturero, es decir, mientras la maquila es cada vez más importante en la generación de valor agregado y de empleo, el sector de las manufacturas no maquiladoras mantiene una dinámica considerablemente inferior que le hace perder terreno (Huerta, Kato y Mariña, 2007). De esta forma, la industria maquiladora se convierte en un polo industrial que influye fuertemente e impone sus condiciones laborales al resto de las manufacturas.

El cambio de rumbo económico enfocado al mercado internacional y el gran crecimiento de la IME, en combinación con el estancamiento de las manufacturas no maquiladoras han afianzado las condiciones heterogéneas de producción industrial que ya la caracterizaban en la ISI. En el nuevo escenario coexisten distintos modelos productivos y administrativos, el modelo fordista y las empresas que incorporan las bases de un modelo productivo flexible, como el justo a tiempo⁶⁷.

La evolución de la IME, su creciente importancia en la creación de empleos, pero sobre todo, la expansión de su modelo productivo al resto de la industria y su configuración heterogénea han generado un amplio debate académico. La discusión gira en torno a las características del modelo productivo en términos de crecimiento, creación de empleos, innovación, cambio técnico y las nuevas relaciones laborales. Las conclusiones llevan a explicar los cambios en la dinámica sectorial y otros fenómenos, como la fuerte presencia de la mujer en el empleo maquilador y su posterior desfeminización, desde enfoques diferentes. En seguida, se hace repaso de las principales aportaciones de las dos corrientes, para orientar el análisis propio sobre las características de la demanda de trabajo de la maquila en México.

2. LOS ESTUDIOS DE LA MAQUILA EN MÉXICO (EL DEBATE CENTRAL)

La evolución productiva y administrativa de la maquila ha generado diversas explicaciones que intentan dar respuesta a los fenómenos que se derivan de esta transformación y sus consecuencias en diversas variables socioeconómicas del país.

⁶⁷ El sistema del justo a tiempo se basa en la idea de primero vende y después produce, se basa de la reorganización del trabajo, producción en bloques, alta calidad, pluriespecialización del obrero, entre otras cosas.

Por un lado, se encuentra la corriente que se ha enfocado en estudios de caso que se centran en examinar las características de los cambios productivos, administrativos y de gestión ocurridos dentro de las regiones maquileras, principalmente norteamericanas, especializadas en la producción de autopartes y aparatos eléctricos y electrónicos. En estas empresas, las actividades de difusión y creación de conocimiento y tecnología no permiten una clara definición de maquila. Esta visión asegura que la única diferencia entre este tipo de modelo productivo y la manufactura doméstica es la regulación tributaria. El modelo productivo de la maquila se concibe con un alto potencial para fomentar la reestructuración productiva y aumentar la competitividad económica, por medio del aprendizaje tecnológico, el mayor dinamismo económico y mejores condiciones laborales.

La explicación de esta corriente parte de las conclusiones de estudios particulares para explicar la totalidad del fenómeno de la industria de maquila y su evolución temporal. Bajo este esquema metodológico se encuentran trabajos de diversos autores como: Carrillo J., Barajas M., Gomis R., Almaráz A., Hualde A., Rodríguez C. en Carrillo y Barajas coord. (2007), también Carrillo y Hernández (1985) Carrillo y Kopinac (1999), Carrillo, Hualde y Quintero (2005), Carrillo y Gomis (2013) Rivera M. (2007), entre los trabajos más representativos.

Por el otro lado, se tienen los análisis que intentan explicar desde el nivel macro del sector, centrándose en sus características y tendencias generales. Este grupo acepta la existencia de sectores de la maquila más dinámicos y con mayor contenido de valor agregado nacional. Sin embargo, afirman que la maquila sigue sosteniéndose de la mano de obra barata como principal ventaja comparativa; por lo tanto, los encadenamientos productivos son mínimos y no permiten incrementar el dinamismo del aparato productivo en su conjunto, además de ser altamente dependiente de la economía norteamericana.

Para esta corriente el bajo dinamismo y la alta dependencia generan cambios poco significativos en el desarrollo tecnológico y de aprendizaje del país. Las escasas conexiones del sector de la maquila con la industria doméstica disminuyen la competitividad de la industria manufacturera nacional en relación con otros países exportadores.

La visión de la divergencia está representada por Dussel E. y Katz (2006), Dussel (2001, 2003, 2009, 2011), De la Garza (2003, 2007), Huerta G., Kato L. y Mariña A.

(2007), Delgado W. y Cypher J (2007), Buitellar R. Padilla R. y Urrutia R. (1999) Bendesky, De la Garza, Melgoza y Salas (2004) y Guillen H. (2013) entre los más representativos.

2.1 LA VISIÓN DEL ESCALAMIENTO INDUSTRIAL

El escalamiento industrial⁶⁸ se relaciona con el incremento de valor agregado en la producción mediante los procesos de innovación, a partir de: 1) aprovechar los nichos que contienen mayor valor agregado ofrecidos por el mercado, y 2) incursionar en nuevos sectores y diversificar las actividades productivas o de servicios. La mejora de procesos, servicios y artículos tienen la finalidad de aumentar su competitividad en el mercado internacional (Carrillo, 2007).

El escalamiento industrial se define en niveles. El primer nivel se refiere a la mayor eficiencia en la producción por medio de tecnología superior y la reorganización administrativa enfocada a reducir costos y aumentar la productividad. El segundo nivel se define por el paso a la producción de artículos más complejos y de mayor valor agregado, dentro del mismo ramo. La tercera etapa hace alusión a la creación de eslabonamientos productivos por medio de la diversificación de la oferta de productos con mayor valor agregado hasta productos terminados, servicios y funciones (diseño, mercadeo, comercio). La última etapa depende de la derrama de conocimientos y destrezas adquiridas por las empresas maquiladoras, que les permitiría incursionar en nuevos sectores productivos de mayor nivel agregado y de conocimientos (Carrillo, 2007).

2.1.1 El escalamiento industrial en la maquila mexicana

La primera etapa (1965-1982) estaría determinada por una industria intensiva en trabajo, con representación básicamente femenina, joven y con poca capacitación. En este periodo se da la coexistencia del modelo maquilador y el modelo de la ISI, por lo tanto, presenta nulas conexiones con la producción nacional. Las actividades que se registrarían en esta

⁶⁸ Se define up-grading o escalamiento industrial como la capacidad de las empresas para innovar e incrementar el valor agregado de sus productos y procesos. Hay 4 tipos de cambios: de procesos, de producción, de funciones y de sectores (Carrillo, 2007)

etapa son puramente de ensamble y los establecimientos se concentran en la frontera con Estados Unidos.

Para este periodo, los estudios de caso se centran en tratar de dar explicación al fenómeno de feminización del trabajo desde distintas perspectivas, algunos estudios se centraban en las características de las trabajadoras, catalogándolas de mano de obra barata y flexible; otros buscaban interpretar los cambios producidos por la inserción de la mujer en el sistema económico patriarcal de las comunidades receptoras. Hasta este punto el debate se centra en señalar el fenómeno emergente, pero se coincide en general que la maquila era un sector puramente de ensamble, con un tipo de empleo precario y ocupado principalmente por mujeres (De la O, 2006 y Carrillo, 2005).

La segunda etapa (1982-1994) se relaciona al periodo de reformas económicas hacia una economía abierta, de contracción del Estado y apegada al mercado. Es una fase de consolidación y expansión para la industria maquiladora, se comienzan a incluir mayores procesos productivos propios de la industria manufacturera y se abandonan los procesos de simple ensamble. Para dicha reorganización productiva se hace necesaria mano de obra más calificada, técnicos, ingenieros y personal administrativo.

Los sectores que más se destacan en el periodo de consolidación son: el sector automotriz y de autopartes, además de la industria electrónica y de aparatos eléctricos. En estas dos industrias es que se presenta una transformación productiva con un mayor componente de valor agregado nacional. Por otra parte, el origen del capital invertido dejaría de ser estadounidense, para convertirse en un sector de atracción de inversión extranjera directa proveniente también de Asia y Europa.

Durante esta etapa también se da un proceso de deslocalización y la industria maquiladora se comienza a expandir al resto del territorio nacional⁶⁹. La existencia de empresas maquiladoras que se desarrollaron y lograron crear cadenas de mayor valor agregado, sirve como base para que la visión de escalamiento industrial se deslindara de otros estudios y enfoques. El enfoque asegura que la única distinción de las empresas

⁶⁹ En el norte-noreste se expande hacia Sonora, Baja California, Sinaloa, Nuevo León y Tamaulipas. En el centro a Aguascalientes, Jalisco, Puebla, Zacatecas, San Luis Potosí, Estado de México y Distrito Federal. En el sur del territorio se instala en Yucatán, principalmente en Mérida y Veracruz (Ludlow y De la Rosa, 2008)

maquiladoras con el resto de la manufactura es el régimen arancelario⁷⁰, es decir, las condiciones de las empresas no dependen de un modelo o régimen jurídico, simplemente se asegura que en México existen condiciones que crean ventajas comparativas para las empresas de capital extranjero multinacional, y que esos nichos son aprovechados por las empresas matrices para reducir sus costos.

La existencia de condiciones positivas en la fuerza de trabajo mexicana como mejores niveles de educación a bajos salarios, la cercanía con Estados Unidos, los múltiples tratados comerciales del país, infraestructura básica de transporte y carga generan nichos de mercado que son aprovechados por el capital extranjero y nacional para desarrollar diversos métodos productivos, administrativos y de servicios.

Las ideas del escalamiento aceptan que existe una heterogeneidad productiva, pero que no es consecuencia de un modelo de industrialización, en cambio, se argumenta que la liberalización comercial y financiera, y las condiciones que crean ventajas comparativas en México, abren las posibilidades de nuevos tipos productivos de las más diversas fuentes, estructuras e intereses.

El proceso anterior se hace evidente con la tercera etapa (1994-2001) que se caracteriza por la modernización tecnológica, se comienzan a intercalar actividades de diseño y de ingeniería dentro de los complejos industriales de las ciudades fronterizas. Así, se derrumbaría la visión de la maquila como una industria intensiva en trabajo y de actividades de ensamble y con la única ventaja comparativa del bajo costo de los salarios en relación con otros países exportadores.

Para este periodo se acepta que la devaluación, consecuencia de la crisis de 1995, y los bajos salarios de la fuerza de trabajo impulsaron el crecimiento de la IME. También se reconoce una fuerte diferenciación entre la maquila del norte y del sur (De la O y Quintero 2002). La argumentación en este sentido es que el impulso de la IME atrajo nuevas inversiones o amplió las ya existentes basadas, en un principio, en los bajos costos laborales y en las ventajas cambiarias. Sin embargo, el proceso de aprendizaje desarrolló

⁷⁰ El régimen jurídico de la maquila mexicana implica que la empresa se inscriba en el programa de importación temporal de bienes, maquinaria y equipo sin cubrir el impuesto de importación y el impuesto al valor agregado. También este sector goza de la exención de impuestos por parte del gobierno mexicano y norteamericano (De la Garza, 2007).

complejos productivos basados en el modelo de escalamiento, llegando a crear parques industriales en los que se introducen actividades de diseño e ingeniería.

Así, se observan tres procesos macro que lo comprueban; 1) mayor presencia de técnicos y administrativos en el empleo total de la maquila (Carrillo y de la O, 2003 en Carrillo, Hualde y Quintero, 2006), 2) un proceso de aprendizaje de los ingenieros (Hualde, 2002), 3) el surgimiento de empresas intensivas en conocimiento, (Alonso y Carrillo, 1996; Carrillo Hualde, 1996 en Carrillo, Hualde y Quintero, 2006).

La idea central es: los procesos productivos mundiales tienden al cambio administrativo apoyados de las nuevas tecnologías. Estos procesos tienen como resultado estrategias productivas más eficientes y de mayor calidad, es decir, en un mundo globalizado estas nuevas estrategias productivas y administrativas tienden a expandirse fuera de los espacios nacionales, y si encuentran las condiciones necesarias de rentabilidad, pueden crear procesos de industrialización y desarrollo tecnológico en las economías receptoras. Como resultado tendría lugar la especialización productiva y tecnológica alrededor del mundo en el largo plazo, acompañado de una tendencia a la homogeneización de las condiciones productivas y de trabajo.

A partir de 2001, la maquila ha sufrido el periodo de mayor desaceleración y han cambiado las condiciones económicas nacionales e internacionales que disminuyen la competitividad del sector maquilador en México, pero al mismo tiempo se da la consolidación de plantas maquiladoras en distritos productivos diversificados y también se da el fortalecimiento de proveedores de insumos nacionales. Dicha situación hace que esta visión se cuestione el fin de la industria maquiladora o la transformación en una industria sustancialmente diferente (Carrillo, 2007).

2.1.2 El mercado de trabajo y el escalamiento industrial

En lo que se refiere al empleo se aceptan serias limitaciones en el crecimiento de los salarios y los diferenciales negativos con respecto al resto de la manufactura; sobre todo en el primer periodo basado en la mayor intensificación del trabajo (Carrillo, Hualde y Quintero, 2006). Pero también se reconoce cierta mejora que es adecuada a la visión del escalamiento. Los puntos son los siguientes (Carrillo, 2007):

1. Aumento de establecimientos sindicalizados
2. Incremento de la regulación laboral (funciones de las categorías laborales, aumento de rotación interna, cambios en la organización del trabajo, introducción de nuevas tecnologías, mayor calidad y productividad)
3. Disminución de la jornada laboral
4. Incremento de las prestaciones laborales
5. Mayor nivel de educación
6. Aumento de la antigüedad de los trabajadores
7. Crecimiento de las horas de capacitación
8. Nuevos procesos administrativos apegados al justo a tiempo
9. Mayor control estadístico

En lo referente al empleo femenino se dan cuatro razones a su evolución y pérdida de participación en el mercado ocupacional: 1) la crisis de 1982 empujó a los hombres a buscar trabajo en cualquier sector, 2) el establecimiento de empresas más intensivas en tecnología, 3) las altas tasas de rotación del trabajo y 4) el aumento acelerado del empleo en ramas como la producción de autopartes (Carrillo, Hualde y Quintero, 2006).

En resumen, se reconoce un avance lento, pero con una evolución favorable; por lo tanto, si se llevan a cabo políticas focalizadas a aumentar las ventajas comparativas del país, el sector maquilero se puede convertir en la rama que impulse una industrialización más eficiente, con mayor valor agregado y mejores condiciones laborales en el largo plazo. Los cambios relacionados al género están basados únicamente en el análisis de los cambios en la demanda de trabajo y suponen que el trabajo femenino es menos productivo, tanto por sus condiciones en el trabajo doméstico como por sus niveles educativos y de experiencia laboral.

2.2 VISIÓN DE LA DIVERGENCIA PRODUCTIVA

En contraposición a la visión del escalamiento industrial, que considera el sector de la maquila solo diferenciado del resto de la manufactura por un régimen arancelario, la corriente de la divergencia señala al sector maquilador como uno de los pilares del nuevo modelo exportador de manufacturas, y afirma que este sector es representativo de las dos nuevas estrategias de industrialización de la zona de América Latina.

La pregunta central de esta corriente es: ¿un modelo de importación temporal para la exportación, es suficiente para generar crecimiento económico y bienestar social? La respuesta se articula centrándose en los agregados macro y meso de la economía y del nuevo modelo exportador.

La visión de la divergencia afirma que los nuevos modelos de industrialización en Latinoamérica tienen dos vertientes. Por un lado, el crecimiento basado en la exportación de bienes primarios procesados (fundamentado en la abundancia de recursos naturales); por el otro lado, el crecimiento con base en el aumento de productos ensamblados (apoyado en la abundancia de fuerza de trabajo disponible). También señala, que México pertenece al segundo grupo, y, por ende, el eje de transformación ha sido la maquila de exportación y los programas de importación temporal para la reexportación (Dussel y Katz, 2006).

Desde esta perspectiva, el proceso de globalización es entendido como el resultado de tendencias socioeconómicas y de organización industrial que se mueven entre un proceso de mayor flexibilidad productiva y encadenamientos productivos mercantiles a nivel global, y una rápida liberalización del comercio de bienes y servicios, que tienen efectos territoriales a nivel mundial (Dussel, 2003).

México, en este esquema, se ha insertado dentro de estas cadenas globales de producción, en algunos casos, en los segmentos de alta productividad y mayor capacidad de aprendizaje. No obstante, se señala que la simple capacidad y orientación exportadora no son suficientes para lograr el crecimiento económico sostenido; la estructura productiva de importación temporal para la exportación, basada en obtener una mayor tasa de ganancia, crea los incentivos adversos⁷¹ para encadenamientos productivos nacionales y de difusión del conocimiento.

2.2.1 Modelo de industrialización y esquema neoliberal

El nuevo modelo de industrialización volcado al exterior no solo depende de la reducción de aranceles, el modelo ha ido acompañado por una serie de reformas que enfocan la

⁷¹ Los costos producidos por los impuestos como: aranceles de importación que, varían entre 0-20%, el IVA 15% y el ISR 35%, pueden representar un aumento del costo de producción de hasta 50% si se buscan lograr encadenamientos con proveedores nacionales (Dussel, 2003)

economía hacia la liberalización, lo que resulta en la disminución del Estado en la participación económica y la desregularización de los mercados (Dussel y Katz, 2006). El Estado redujo considerablemente su participación en los aspectos económicos con el objetivo de disminuir las distorsiones en los respectivos mercados y centra su atención en tres indicadores básicos 1) atracción de inversión extranjera, 2) control de la inflación y 3) disminución del déficit fiscal.

Para lograr la atracción de inversión extranjera se disminuyeron unilateralmente los aranceles y se comenzaron a desregular los flujos financieros a partir de 1988, este proceso si bien continua, tuvo su cúspide con la firma del TLCAN. Por otro lado, para lograr el control del déficit fiscal, se privatizó la estructura productiva del Estado y se comenzó una política industrial horizontal o neutra, es decir, se apoya a las industrias manufactureras sin ninguna distinción, no es importante ni el tamaño, ni la especialización productiva ni su localización (Huerta, Kato y Mariña, 2007). Únicamente existen políticas focalizadas a nivel estatal, concentrándose principalmente en los Estados gobernados por la oposición.

De esta forma, la nueva política económica no mantiene una política industrial activa para crear ventajas comparativas ni absolutas dentro del país; mientras que el programa maquilador de importación temporal incentiva las exportaciones, pero motiva en igual o mayor medida las importaciones, obstaculizando el encadenamiento productivo interno.

El comercio exterior ha crecido de forma muy importante y la composición de las exportaciones cambió a favor de las manufacturas. Además, México participó con un porcentaje cada vez mayor de las exportaciones manufactureras de América Latina a partir de la década de 1980. Sin embargo, el crecimiento del comercio ha tenido poca influencia en la creación de valor agregado, debido a que el sistema crea industrias altamente dependientes de las casas matrices (Guillén, 2013).

Por un lado, se afirma que la industria es claramente dependiente de la demanda de Estados Unidos y, por otro lado, que el aumento de la productividad depende principalmente de la importación de tecnología de las matrices extranjeras, especialmente estadounidenses, desconectando el sector de los ciclos económicos internos y complicando la articulación con el aparato productivo nacional.

Lo anterior provoca un bajo crecimiento de la productividad combinado con bajos salarios, porque el aumento del PIB manufacturero no es capaz de absorber el exceso de fuerza de trabajo disponible y el crecimiento de la industria maquiladora no ha logrado influir de manera significativa en la creación de valor agregado nacional, explicado esto, por el aumento de las importaciones.

En resumen, la reducción del Estado y la falta de una política industrial, diseñada y enfocada en crear encadenamientos productivos para articular el mercado local y el nuevo mercado de exportación, solo han dado paso a la creación de nuevas empresas, algunas de ellas más eficientes, pero también a la quiebra de empresas que antes se dedicaban a la producción del mercado interno. Lo dicho es resultado de la liberalización comercial que hace que algunas empresas que antes se abastecían de insumos nacionales ahora los importen y que el aumento de las exportaciones se base en la importación de insumos.

La consecuencia es una baja generación de empleos, con respecto al crecimiento de la población activa, que tiende a mantener los salarios bajos y elimina los incentivos para que las empresas creen mayores cadenas de valor con mayor componente tecnológico.

2.2.2 Composición técnica de la maquila y las relaciones laborales

Bendesky, De la Garza, Melgoza y Salas (2003) afirman, que la industria maquiladora de exportación se basa principalmente en el bajo costo de la fuerza de trabajo; y argumentan, que aunque existen ramas de la industria que aumentaron su inversión en tecnología, es un porcentaje poco significativo, porque la mayoría de esta inversión se concentró en maquinas manuales y muy pocas unidades han invertido en maquinaria computarizada.

La adquisición de tecnología sigue siendo altamente dependiente de las empresas matrices principalmente compañías estadounidenses, lo que implica que la mayoría de la industria no realiza investigación ni diseño. Por otro lado, el modelo de ensamble para empresas extranjeras de las maquilas también implica la obligación de comprar insumos importados, obstaculizando los encadenamientos productivos.

Los cambios administrativos y de restructuración industrial se señalan como transformaciones parciales en la organización, es decir, no se da paso por completo a una nueva forma de organización empresarial y de recursos, por el contrario conviven dentro de la misma empresa los sistemas del justo a tiempo y el viejo fordismo. Los cambios más fuertes se dan en la organización del trabajo y no en cambios tecnológicos duros, en consecuencia, el círculo virtuoso de los cambios organizacionales no se cierra, no impacta en la conciencia de los trabajadores ni consolida su identidad con la empresa; esto se ve reflejado en la alta tasa de rotación de la fuerza de trabajo.

Los sindicatos son otro factor importante en la organización del trabajo dentro de la empresa, en este sentido se afirma, aunque la participación del trabajo sindicalizado es elevada, estos no intervienen directamente en la organización del trabajo dentro de la empresa y se da plena libertad a los gerentes en este aspecto. Si bien existe una influencia en el sentido de no acrecentar la subcontratación o el pago por horas, los sindicatos solo se limitan a temas de contratación y prestaciones sin exigir nada más que lo establecido por la ley.

Por otro lado, se asegura que el aumento de hombres dentro de la maquila no ha ido acompañado por un aumento de la calificación media de los obreros, lo que implica que la presencia de más hombres no está vinculada con un aumento del capital por hombre ocupado. Además se señala una fuerte segmentación de tareas entre los obreros, técnicos y administrativos, porque con una tasa promedio de rotación de un año de los obreros generales, es difícil asegurar que se den procesos de creación de identidades y de aprendizaje entre los trabajadores.

En este sentido, la crisis de la industria maquiladora a partir de 2001 se explica principalmente, porque los salarios reales del sector aumentaron durante los noventas, lo que deprimió la tasa de ganancia y ahuyento algunas de las inversiones de la industria. Lo dicho comprobaría que la maquila está basada principalmente en la mano de obra barata y que el capital extranjero prefiere buscar nuevos sitios de inversión en vez de buscar formas alternativas de aumentar la productividad dentro del país.

La divergencia productiva se entiende como el proceso de pérdida de competitividad del aparato exportador mexicano ante los países asiáticos e incluso ante los países centroamericanos; los cuales han sido los principales receptores de la inversión que abandonó el país a partir de 2001. Este proceso se observa como el resultado de una

política industrial pasiva y una política económica que busca someterse a la disciplina del mercado. Las consecuencias son: 1) no se aprovecha el potencial los procesos de aprendizaje, 2) no se crean las condiciones para incentivar los encadenamientos productivos nacionales y 3) no se diversifican las ventajas comparativas de la economía y se sigue dependiendo de la abundancia de fuerza de trabajo.

Al concluir que ni el crecimiento económico ni el incremento de la productividad han sido suficientes para generar más y mejores fuentes de empleo, la respuesta implícita de la masculinización del trabajo se reduce al aumento de la competencia por puestos de trabajo y la caída del salario real general. En esta visión se analizan fuentes socioculturales, pero no se integran en un cuerpo teórico que explique la movilidad y la segmentación del trabajo en base al género. El mismo señalamiento pesa para la visión del escalamiento industrial.

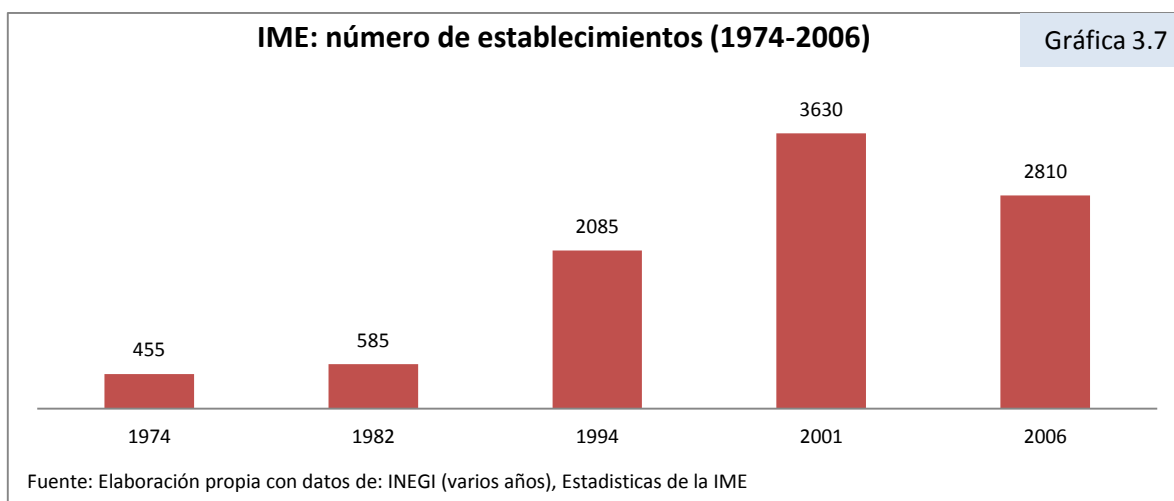
Las variables y conflictos inmersos en el esquema de la reproducción de la fuerza de trabajo pueden complementar el análisis de las condiciones de la demanda de trabajo expuestas en este debate y que se analizan en este capítulo. Aclarar las relaciones laborales del modelo maquilador ayudará a caracterizar el conflicto salario-beneficio en términos de la segmentación laboral, para poder analizarlo en el contexto del esquema de la reproducción social.

Para cumplir el propósito expuesto y siguiendo las principales visiones que examinan el sector de la maquila, a continuación se revisan las variables: especialización productiva, concentración territorial, segmentación productiva (según tamaño de los establecimientos, capacidades productivas y tecnológicas), segmentación laboral (según estrategias de control y administración del personal) y papel de las organizaciones obreras en la regulación y configuración del conflicto de clases de este sector económico.

3. CARACTERÍSTICAS PRODUCTIVAS DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA EN MÉXICO: PAPEL EN EL ENTRAMADO PRODUCTIVO Y CONDICIONES DE SEGMENTACIÓN

3.1 SEGMENTACIÓN PRODUCTIVA DETERMINADA POR EL TAMAÑO DE LOS ESTABLECIMIENTOS

En el periodo de 1974-1982, durante la ISI, el número de unidades maquiladoras crece de manera modesta a una tasa promedio anual de 3.3%, pero se consolida como sector productivo aumentando un total de 28.5% en el periodo. Durante la etapa de reestructuración económica, la maquila se afianza incrementando el número de unidades productivas en 255.41% entre 1982 y 1994 a una tasa promedio anual de 12.3%. A partir de la firma hasta el 2001, la maquila sigue creciendo de manera muy importante a un ritmo de 8.3% anual representando el mayor avance desde su creación. La tendencia se revierte a partir de 2001 donde se registra una disminución del 4.7% promedio anual (grafica 3.7).



De los establecimientos maquileros⁷² llama la atención que la mayor participación la tienen los de gran tamaño antes de la crisis de 2001, momento en el que los pequeños establecimientos ganan terreno. En general, la distribución es bastante homogénea en cuanto a tamaño de las empresas para 2001, repartiéndose el número de establecimientos

⁷² La Encuesta Nacional de Empleo, Salarios, Tecnología y Capacitación en el sector manufacturero (ENESTYC) divide los establecimientos según su tamaño por la cantidad de trabajadores de la manera siguiente: Grande=251 y más, Mediano=101 a 250, Pequeño=16 a 100 y micro= 1 a 15.

con alrededor del 30% del total, con una ligera concentración hacia las empresas de mayor tamaño (cuadro 3.1).

El elevado número de establecimientos de las grandes empresas en la maquila contrasta con el resto de las manufacturas, donde los establecimientos grandes participan con menos del 1%, mientras las empresas micro, que no clasifican en la IME, en conjunto con las pequeñas mantienen la gran mayoría de unidades económicas, concentrando más del 90% de los establecimientos.

Cuadro 3.1			
IME: porcentaje de establecimientos según tamaño (1999-2004)			
	1999	2001	2004
Grande	43.1	36.2	38.6
Mediano	23.9	32.1	19.7
Pequeño	33.0	31.7	41.6

Fuente: Elaboración propia con datos de: INEGI (1999, 2001, 2005), ENESTYC

Para los tres tipos de establecimiento, el número de años de operación se mantiene de 4 a 15 en su mayoría, representando este estrato más de 60% de los establecimientos. Si se extiende de 4 a 25 el 80% de los establecimientos se encuentran representados. La estabilidad en las operaciones de la maquila es moderada para todos los tamaños de unidades productivas, considerando que el ciclo de mayor expansión comenzó en 1994; aunque los grandes establecimientos mantienen una mayor probabilidad de permanecer en operaciones a más largo plazo (cuadro 3.2).

Cuadro 3.2				
IME: porcentaje de establecimientos maquiladores de exportación por años de operación y según tamaño (2004)				
Años de operación	Tamaño			
	<i>Total</i>	<i>Grande</i>	<i>Mediano</i>	<i>Pequeño</i>
Total	100	100	100	100
0 a 3	10.1	4.0	9.2	16.3
4 a 15	65.5	61.2	71.5	66.7
16 a 25	17.7	24.3	15.4	12.7
26 a 45	6.5	10.1	3.7	4.3
46 y más	0.8	5.0	0.0	0.0

Fuente: Elaboración propia con datos de: INEGI (2005), ENESTYC

Dicha situación difiere con el resto de las manufacturas, donde la estabilidad de las empresas grandes y medianas según años de operación, es considerablemente mayor

que la continuidad temporal de los micro y pequeños establecimientos y en comparación con los establecimientos de la maquila (INEGI, 2005).

3.1.1 Origen de la inversión

La IME se caracteriza marcadamente por unidades productivas de capital extranjero. Estas representan alrededor del 90% del total de los establecimientos de la industria antes de la crisis de 2001, la presencia de maquiladoras extranjeras se reduce a partir de este año hasta 76%, recuperándose levemente en 2004 con 77% (véase, anexo 1-cuadro 1).

La reducción de la dinámica sectorial de 2001 provocó el cierre de numerosos establecimientos, con un impacto mayor en los grandes y medianos. De estas, las empresas de capital nacional son las que más resisten la crisis, pero no por tener mayor competitividad, por el contrario por su menor capacidad a reubicar la producción (De la Garza, 2007). Sin embargo, en 2004 las empresas grandes y medianas son las que presentan una mejora más significativa en la recuperación flujos de inversión extranjera (INEGI, 2005).

Por su parte, la manufactura sin maquila también registra un fuerte incremento en la captación de Inversión Extranjera Directa (IED), sobre todo en las ramas de productos para transportes, maquinaria y equipo eléctrico y electrónico, pero el capital propiedad de extranjeros en el promedio de todos sectores es de alrededor únicamente de 23%. En estos términos, la maquila representa el sector industrial más dinámico en la importación de activos fijos a una tasa promedio anual de 9.1% entre 1994 y 2003 (CEFP, 2005).

En cuanto al país origen del capital, este tiene su principal fuente de Estados Unidos casi en igualdad para empresas grandes y medianas, concentrando más del 60% de los establecimientos para 2001; la inversión nacional solo representa 13% del total seguido de Japón con el 4%. Para el caso de los pequeños establecimientos estos se reparte con cerca del 30% para Estados Unidos y 30% de Alemania, este es el único caso donde la inversión de Estados Unidos no es tan claramente dominante (INEGI, 2001).

3.1.2 Capital fijo y condiciones tecnológicas

Los datos sobre el valor de la reposición de los activos fijos totales disponibles para 1997-2000, reflejan una fuerte concentración del capital fijo en los establecimientos grandes (cuadro 3.3). Hacia la crisis de 2001, la concentración disminuye, remarcando la tendencia de las grandes empresas a mudar su capital fuera del país.

Cuadro 3.3				
IME: características productivas de los establecimientos según tamaño (1997-2000)				
	Total	Grande	Mediano	Pequeño
<i>Valor neto de reposición de los activos fijos totales</i>				
1997	100	87.08	8.62	4.30
1998	100	87.77	8.35	3.88
1999	100	77.17	12.76	10.08
2000	100	76.10	12.45	11.45
<i>Participación de la maquinaria y equipo en el valor de los activos fijos totales</i>				
1997	52.5	49.57	76.42	63.97
1998	51.67	48.69	75.69	67.23
1999	52	50	61	54
2000	56	54	65	55

Fuente: Elaboración propia con datos de: INEGI (1999 y 2001), ENESTYC

Las grandes empresas concentran la mayor parte de la inversión en capital fijo del sector. Sin embargo, el alto costo de los establecimientos explicaría gran parte de la inversión, porque solo alrededor de 50% del total se dedica a maquinaria y equipo. El porcentaje de participación de la maquinaria y equipo en la inversión total de capital fijo es considerablemente mayor en los establecimientos medianos y pequeños sobretodo antes de la crisis de 2001, pero tiende a igualarse hacia el inicio de la crisis (Cuadro 3.3).

El capital fijo por nivel tecnológico refleja una concentración en maquinaria y equipo de tecnología corriente que no representa cambios productivos profundos (Bendesky, De la Garza, Melgoza y Salas, 2003). Según las características del capital fijo instalado se observa una concentración en maquinaria y equipo de bajo y medio nivel tecnológico vinculado a métodos fordistas de producción; el equipo manual y maquinas herramientas no computarizadas tienen una participación superior a 50% en todos los establecimientos, pero el equipo automático aumenta su participación de manera importante para el año 2000. Aunque es probable que el aumento de la participación del equipo automatizado refleje la quiebra de empresas menos competitivas que sobrevino después de 2001.

Las tendencias que se observan son dos y están diferenciadas por el tamaño de establecimiento. La primera la marcan las unidades pequeñas y medianas que avanzan a la maquinización; la composición tecnológica cambia a favor de las maquinas herramientas ante el detrimento del equipo manual antes de la coyuntura de 2001. La crisis aumenta la proporción de equipo automático, pero con una participación de equipo manual superior al 40%, esta configuración hace muy probable que el equipo automático este más asociado a procesos de línea de ensamblaje que a tecnología de punta (véase, anexo 1-cuadro 2).

La segunda tendencia de las empresas maquiladoras grandes se marca a una integración de procesos automáticos con una proporción mayoritaria de maquinas herramienta; no obstante, el equipo de tipo fordista continúa teniendo la mayor importancia. Mientras que la participación de las maquinas de alta tecnología vinculadas a los nuevos procesos de producción flexible (maquinas de control numérico computarizado y robots) se mantiene muy baja, representando alrededor de 12% de la maquinaria y equipo total (véase, anexo 1-cuadro 2).

Considerando que el proceso de aprendizaje e innovación tecnológica incluye que las transformaciones productivas vayan acompañadas del uso de tecnología moderna, se debe apuntar que la maquila realiza la mayor parte de estas operaciones con equipo no automatizado (60%), mientras los equipos computarizados integrados y no integrados en redes solo son el 15% (De la Garza, 2007: 49).

En términos de la distribución del capital fijo, la manufactura general mantiene una estructura diferente; la inversión en equipo automatizado de la manufactura no maquiladora representa más del 35% casi en igualdad con la maquila, pero mantiene superioridad en los equipos más avanzados con 18.9% de equipo de control numérico computarizado contra 11.75 de la maquila y 5.6 contra 4.5 en robots respectivamente (De la Garza, 2007).

La importación de tecnología se considera uno de los componentes más importantes del aprendizaje tecnológico; sin embargo, si la tecnología importada es menos moderna que el de la industria en su conjunto, no se puede considerar que este componente de importación tecnológica motive el avance en el aprendizaje técnico, por el contrario empuja a la baja los niveles del total de la producción de manufacturas y, por ende, disminuye la competitividad del sistema industrial nacional.

3.1.3 Cambios en la organización productiva

Según INEGI (2005), el 72.18% de los establecimientos maquiladores declaró haber realizado cambios en la organización del trabajo sin que se observen grandes diferencias según el tamaño de las unidades. El 82% de los establecimientos grandes, 73% de los medianos y 61% de los pequeños, aunque es más probable encontrar cambios organizacionales en los grandes establecimientos (véase, anexo 1-cuadro 3).

La cifra de establecimientos que realizaron cambios en la organización del trabajo es alta, pero la gran mayoría se concentran en círculos de calidad. Las transformaciones de mayor complejidad, como el justo a tiempo, la reingeniería de los procesos productivos o la participación de los trabajadores en la toma de decisiones siguen siendo mínimas. Las modificaciones en la organización productiva influyentes en los procesos de aprendizaje tecnológico, pluriespecialización para la masa de trabajadores y valorización de la fuerza de trabajo de los procesos de flexibilidad productiva, no es una tendencia que sea significativa, por el contrario, esta adopta los rasgos característicos de la producción fordista, pero incorpora sistemas automáticos y sistemas de control para aumentar la calidad y disminuir los desechos (Bendesky, De la Garza, Melgoza y Salas, 2003).

Por su parte, en la manufactura general solo el 22% de los establecimientos implementaron cambios en la organización del trabajo; entre estos, la mayoría se concentraron en los cambios enfocados al control de calidad (60%). Sin embargo, presenta niveles en rotación interna del personal (3%) e inclusión de los trabajadores en la toma de decisiones (5%) superiores a las realizadas por la maquila. La baja proporción de establecimientos manufactureros que implementaron cambios en la organización de la producción, se explica por la alta concentración de establecimientos micro y pequeños del resto de la industria, lo que hace suponer que la mayor parte de estos cambios se concentraron en las grandes empresas, donde los cambios son más profundos que para el promedio de la maquila.

3.1.4 Investigación y desarrollo tecnológico

El 39% de los establecimientos de la IME realizaron investigación y/o desarrollo tecnológico; más de la mitad de las empresas grandes realizaron cambios, mientras 43% de las medianas y solo 26% de las pequeñas. Sin embargo, la mayoría de los establecimientos que invirtieron en este aspecto, solo realizaron cambios en la mejora de la calidad de los productos, mientras que actividades como diseño, transformaciones de los procesos productivos o mejoramiento de la maquinaria mantienen una participación muy baja.

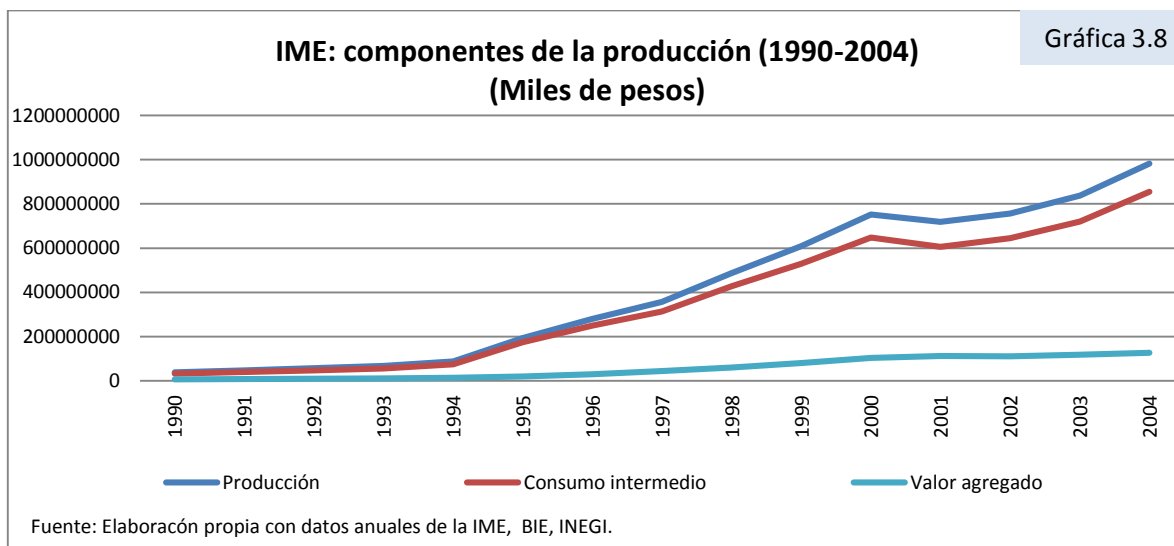
En cambio, de los establecimientos de la manufactura general solo 9% declaró realizar gastos de investigación y/o desarrollo, pero con una participación de más de 40% en actividades para mejorar los procesos productivos y diseño o mejora de maquinaria para uso propio (INEGI, 2005).

De acuerdo con la organización productiva, la composición de la inversión en capital fijo y el destino de los gastos en investigación y desarrollo de la maquila, se puede determinar que esta no presenta cambios considerables en términos de tecnificación productiva y reorganización del trabajo orientada a un modelo de flexibilidad productiva, para valorizar la fuerza de trabajo vía el aumento de productividad.

Las mejoras y cambios más significativos se muestran en términos de calidad, es decir, al competir en el mercado internacional, para las empresas no solo es necesario reducir los costos, también deben cumplirse los estándares de calidad de otros países, por lo tanto, no se da un salto productivo ni un cambio de composición técnica de los factores, pero se mantiene un nivel de calidad de acuerdo con las exigencias de los mercados donde se comercializa el producto. Por su parte, los datos de la manufactura no maquiladora en estos términos, reflejan mejores niveles y dada la composición de heterogeneidad estructural de este segmento, es muy probable que los cambios se concentren en las empresas grandes y medianas y que las transformaciones sean más profundas que las presentadas en la maquila.

3.1.5 Producción, valor agregado y sus componentes

La producción total de la IME presenta su crecimiento más importante después de la firma del TLCAN y aunque se registra una caída entre 2000 y 2001 mantiene una tasa de crecimiento promedio anual de alrededor de 19% entre 1990-2006. Sin embargo, el valor agregado aunque mantiene una tasa creciente, tiene una proporción insignificante en relación al valor total de la producción durante el periodo de mayor expansión.



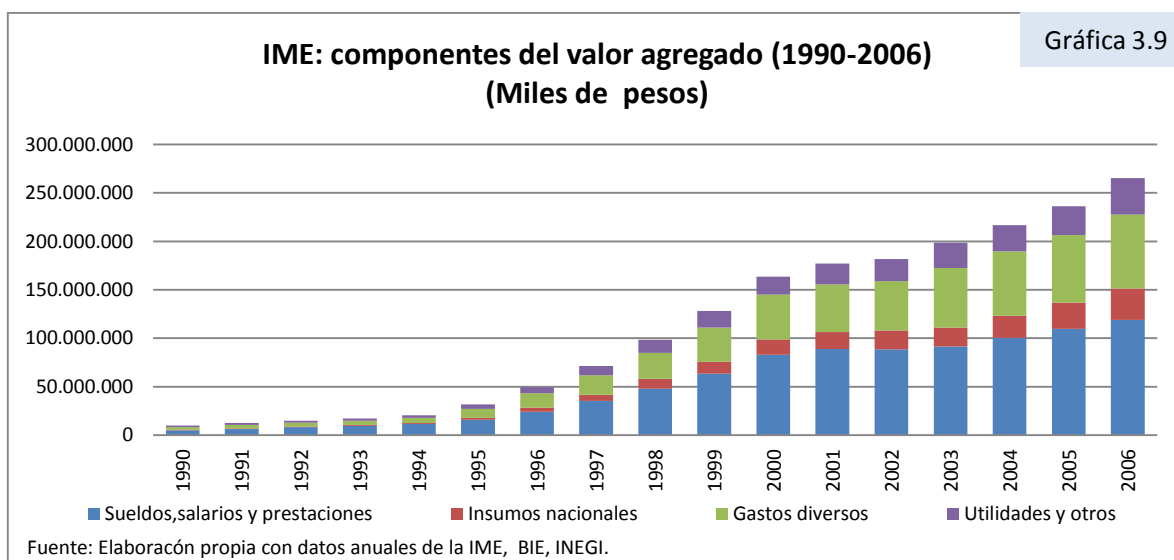
El consumo intermedio para la producción de maquila es el principal componente de valor; este se constituye preponderadamente de compras o transferencias del extranjero, manteniéndose en alrededor de 96% para todo el periodo. Existe una ligera tendencia que marca a las grandes empresas como las mayores importadoras de insumos y bajo consumo nacional, mientras las empresas pequeñas y medianas le siguen de cerca. Aunque para los tres tipos de establecimientos se observa una ligera tendencia decreciente de la proporción de materias primas importadas, para el año 2000 eran superiores al 83% del total; la tendencia es más acentuada en la empresas pequeñas (véase, anexo 1-cuadro 4).

Las materias primas que se importan para su ensamble, también se concentran fuertemente en las provenientes de Norteamérica, con alrededor de 80% de participación, mientras las que le siguen en importancia son las materias primas que se compran en el mercado nacional con alrededor de 13%, el resto se reparte entre las provenientes de Asia y Europa (véase, anexo 1-cuadro 4).

Las unidades grandes y pequeñas guardan una proporción similar con las materias primas usadas que son importadas de América del Norte con alrededor del 85%, mientras las maquiladoras medianas son las que presentan menor proporción con poco menos del 60% en 1997, pero superando el 70% para el año 2000. Del periodo de 1997-2000, las materias primas norteamericanas disminuyen su participación frente a las nacionales, en especial en las unidades medianas y pequeñas. Sin embargo, las materias primas provenientes de Asia también se incrementaron, aunque de manera más discreta (véase anexo 1-cuadro 4)

El valor agregado tiene una participación muy baja en el valor de la producción total; sin embargo, aumenta considerablemente a partir de 1995, resultado de la devaluación del peso frente al dólar. Es importante señalar que dicho crecimiento era 2.7 veces el de la manufactura no maquiladora en la década de los noventa (Bendesky, De la Garza, Melgoza y Salas, 2003).

El componente más importante del valor agregado en la maquila son las remuneraciones pagadas a los trabajadores, que aunque pierden 14% de participación de 1975 al 2006 siguen siendo la principal fuente de valor del sector dentro del país. Los componentes que ganan importancia en la generación de valor son los gastos diversos y los insumos nacionales, representado 38% y 12% respectivamente en 2006.



Los gastos diversos están conformados en más del 50% por otros gastos, que incluyen gastos de envasado, empaquetado, etiquetado etc. Los gastos por pagos de luz y mantenimiento de edificios y maquinaria le siguen en importancia con alrededor de 30%.

En términos de tamaño de los establecimientos se observa una fuerte concentración de los grandes establecimientos en la creación de valor representando alrededor de 90% del total. Sin embargo, hacia 2001 se da una tendencia decreciente que reduce en casi en 10% su participación. Los establecimientos pequeños son los que presentan un mayor avance y superan el 10% del valor creado en el sector.

3.1.6 Encadenamientos productivos

La baja participación del valor agregado de la maquila en la formación del PIB nacional es la principal evidencia de la falta de encadenamientos productivos. La alta participación de los salarios en la formación de valor refleja los escasos gastos que se hacen dentro del país para satisfacer las necesidades productivas. Además, la composición de los gastos no refleja una vinculación más que la necesaria con el resto de la estructura industrial.

Por otro lado, según el origen de los ingresos de la IME no se observa un incremento significativo de las ventas en el mercado interno, en promedio se designa solo el 8.4% de la producción total a la venta interna. Las empresas grandes presentan un mayor monto del promedio con 9%, las medianas con un 5.4% y las pequeñas con 2.8% (INEGI, 2005). Su segunda fuente de ingresos es la producción de maquila a otros establecimientos (13%), que no necesariamente reflejan encadenamientos productivos para la exportación, porque el valor agregado de la IME se incrementaría considerablemente, situación que no reflejan los datos analizados (véase anexo 1-cuadro 5).

En cambio, el servicio de maquila puede reflejarse como la sustitución de empresas proveedoras de insumos de la manufactura general (De la Garza, 2003). Es decir, esta situación no refleja encadenamientos con la estructura productiva interna; sin embargo, puede indicar la sustitución de los proveedores de insumos internos por los productores de la maquila.

Ni el origen de los ingresos de la IME, ni el destino de los gastos reflejan que el sector de la maquila mantenga o incremente nexos productivos con unidades domésticas; no hay evidencia de que las empresas internas puedan ser impulsadas por el crecimiento de la industria maquiladora. Los dos segmentos productivos se mantienen inconexos y con dinámicas diferentes en más de 40 años de coexistencia.

El origen de la inversión también determina el destino de la producción haciendo a la demanda fuertemente dependiente de los ciclos económicos externos, sobre todo de Estados Unidos. Este es otro factor de fragmentación del conjunto de la estructura industrial, que marca ciclos de crecimiento diferentes, determinados por las necesidades y la estructura de precios relativos del mercado al que se dirige la producción; el mexicano o el norteamericano.

La segmentación productiva determinada por el tamaño de los establecimientos de la IME se da en términos del volumen de inversión y creación de valor, pero se observa una estructura productiva más homogénea, con una menor concentración del capital y niveles tecnológicos diferenciados, pero que evolucionan de manera similar sin incrementar las diferencias en el tiempo. Sin embargo, a nivel de la estructura industrial nacional, la falta de encadenamientos productivos y la escasa vinculación con el mercado interno genera un nuevo segmento productivo que aumenta la heterogeneidad estructural de la economía y mantiene una configuración con altos diferenciales de productividad que difícilmente pueden tender a la homogenización.

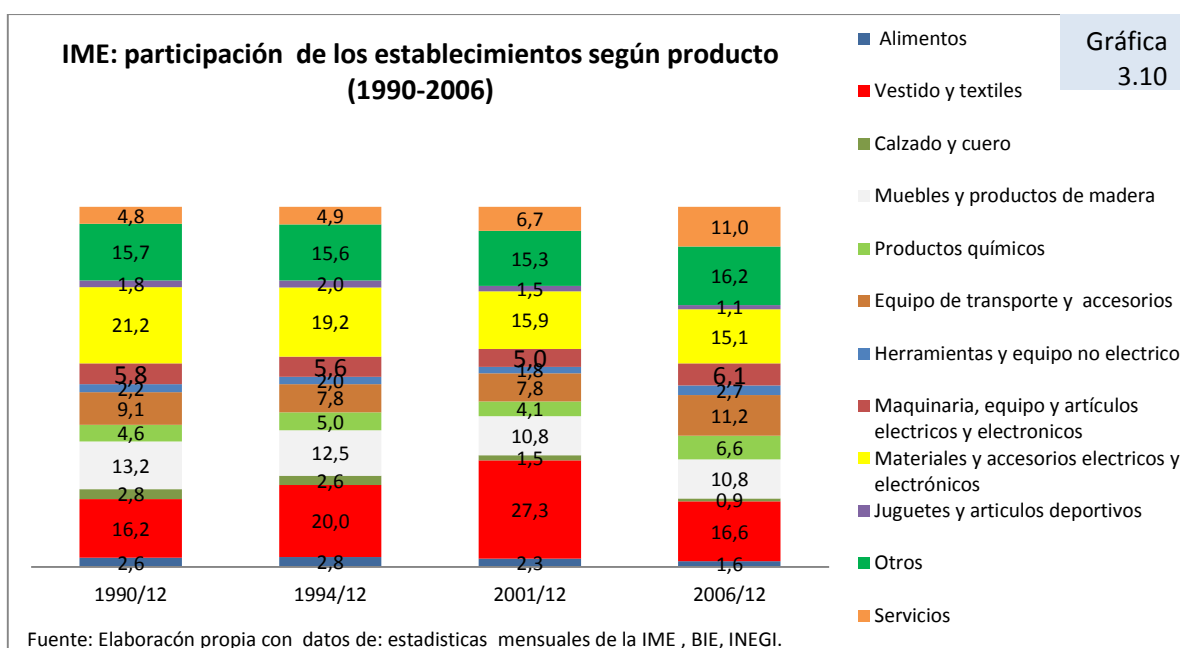
Aunque la distribución del capital fijo en la maquila no refleja grandes avances en términos de progreso técnico, es un hecho que la maquila ha modificado la composición de la producción de manufacturas y sobre todo de sus exportaciones. La nueva composición ha aumentado la participación de productos con mayor componente tecnológico, principalmente en la rama de productos metálicos y maquinaria y equipos. Dicha transformación se revisa a continuación para aclarar si la especialización productiva revela patrones adicionales de segmentación productiva y potencial de avance técnico.

3.2 SEGMENTACIÓN PRODUCTIVA SEGÚN ESPECIALIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN

El número de establecimientos en activo del sector maquilador mantiene una expansión creciente desde 1990 hasta 2001, donde disminuyen su número de manera importante, manteniendo una tasa negativa hasta 2006. Los establecimientos dedicados a la industria textil y del vestido son los que presentan una mayor dinámica en el crecimiento hasta 2001, pero son también las empresas que más cierran con la crisis; en 2001 esta industria

concentraba más de ¼ de los establecimientos, mientras en el año 2006 apenas lograba los niveles de 1990 (gráfica 3.10).

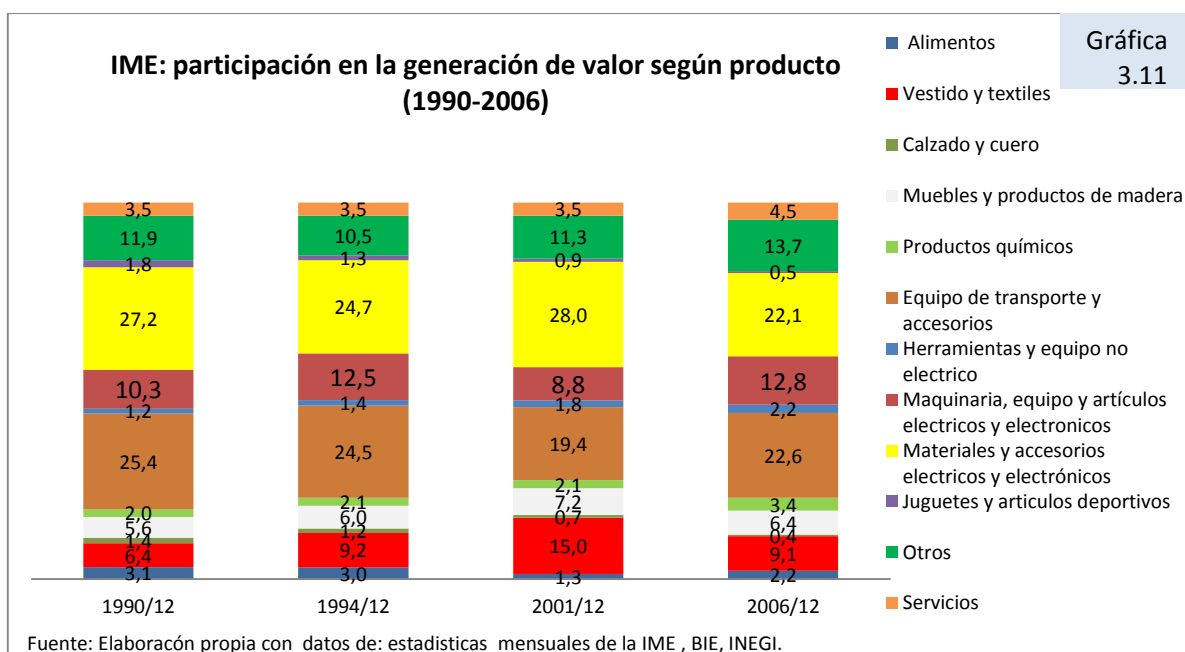
La rama de materiales y accesorios eléctricos y electrónicos pierde terreno ante la industria textil, pero mantiene la expansión de establecimientos de forma importante hasta 2001. La misma tendencia la mantienen los establecimientos de muebles de madera, equipo de transporte y accesorios. Las dos ramas que menos resienten la crisis y se afianzan a partir de 2001 son los establecimientos que producen otras manufacturas y la maquila de servicios.



En el año 2006, las tres ramas con mayor número de establecimientos son: Textiles y vestido, otras manufacturas⁷³ (16% cada una), y producción de materiales y accesorios eléctricos y electrónicos (15%); en conjunto representan casi la mitad de los establecimientos de la industria. Al agregar la industria de muebles y madera, de equipo de transporte y sus accesorios, y la de servicios (con alrededor de 11% cada uno) se obtiene el 80% de los establecimientos de la IME con únicamente la mitad de las clasificaciones productivas (grafico 3.10).

⁷³ Otras manufacturas, comprende la fabricación de equipo y aparatos no electrónicos para uso médico, dental y para laboratorio, material desechable de uso médico y de artículos oftálmicos y otras manufacturas no clasificadas en otra parte, así como la fabricación de ropa y equipo de seguridad; dispositivos intrauterinos; ropa desechable, como batas, cubre bocas, gorros, sabanas, filipinas y zapatos; cuchillería de mesa de metales preciosos; cajas musicales; ganchos para tejer, alfileres, broches de presión, ojillos, pasadores, hebillas, y cepillos dentales.

En términos de creación de valor, la estructura productiva de la maquila es menos diversificada y se marca fuertemente especializada en cinco sectores principalmente. Para 2006, las ramas de equipo de transporte y accesorios (22%), materiales y accesorios eléctricos y electrónicos (22%), otras manufacturas (13%), maquinaria y equipo eléctricos y electrónicos (12%) y textiles y de vestido (9%) concentraban poco menos del 80% de la creación de valor en el sector (gráfico 3.11).



La crisis de 2001 afecta más marcadamente a la industria textil y la rama de materiales y accesorios eléctricos y electrónicos, pero consolida a las ramas de equipo de transporte y maquinaria, equipo eléctrico y electrónico y otras manufacturas. De las cinco ramas más influyentes tres se consideran de mayor componente tecnológico, equipo de transporte, maquinaria y equipo y artículos eléctricos, electrónicos, sus materiales y accesorios.

Las 5 ramas más importantes de la maquila presentan tres tendencias diferentes determinadas por la relación entre número de establecimientos y producción de valor agregado. Por un lado, las ramas de transportes y maquinaria y equipo presentan una disminución o estancamiento de los establecimientos, mientras la producción de valor agregado aumenta a pesar de la desaceleración de 2001. Por el otro lado, la producción de textiles y materiales eléctricos y electrónicos reducen con tendencias similares tanto establecimientos como valor agregado. La rama de otras manufacturas presenta un crecimiento constante de generación de valor y establecimientos simultáneamente.

El desarrollo de las ramas más dinámicas e influyentes de la industria maquiladora ha modificado e influido la reestructuración del sector manufacturero en su conjunto, sobre todo a partir de la apertura comercial. La fuerte dinámica de la IME y de los programas de fomento de importación temporal, en conjunto con el estancamiento de la industria tradicional, ha transformado la composición de la producción de manufacturas.

En este sentido se observan dos sectores como responsables de más del 50% de la producción del PIB manufacturero nacional: 1) alimentos, bebidas y tabaco y 2) productos metálicos, maquinaria y equipo desde 1980 al 2001. Sin embargo, la primera rama mantiene constante su participación en alrededor de 25%, mientras la segunda rama pasa de 25% a 30% de 1980 a la primera década del siglo XXI. La rama de sustancias químicas, derivados del petróleo, caucho y plástico mantuvo su participación casi constante representando cerca de 15% del PIB del sector. La cuarta rama en importancia es la fabricación de textiles, prendas de vestir e industria del cuero, que aunque reduce su participación durante el periodo de apertura, para 2002 en su punto más bajo representaba 7.5% del PIB de las manufacturas.

Entre las transformaciones de la estructura productiva de la manufactura mexicana, cabe destacar que en 1970, diez de las ramas industriales más relevantes según su dinámica de crecimiento, correspondían a la producción de bienes finales o de consumo, pero las ramas productoras de bienes intermedios y de capital comenzaron a aumentar su dinámica de manera importante; proceso que comenzó a detenerse a partir de la desaceleración de 1982, como resultado de la reducción de la inversión Estatal en este rubro. Actualmente de las ramas más dinámicas 10 se clasifican como productoras de bienes de consumo y solo una de bienes de capital, aunque la producción de carrocerías y accesorios para automóviles sufre un proceso de desaceleración importante a partir de 2001.

Por su participación en la formación del PIB, con alrededor de 48% del total, se destacan 7 ramas de consumo final: vehículos automotores (8.3%); aparatos electrónicos (4.8%); carnes y lácteos (5.6%); otros productos alimenticios (5%); refrescos y aguas (3%); otras manufacturas (2.9%) y prendas de vestir (2.9%). Otras tres de consumo intermedio destacan, carrocerías, motores, partes y accesorios para vehículos automotores (6.3%); productos minerales no metálicos (3.7); e industrias de hierro y acero (3.4%). De estas ramas la que presentó una evolución más favorable fue la producción de automóviles

que pasó de 2.9 a 8.3, seguida por la de aparatos eléctricos y electrónicos que pasó de 2.9% a 4.8%; ambas ramas fuertemente empujadas por actividades de exportación.

En contraparte, las ramas que presentaron una disminución en su participación del PIB son: cuero y calzado, bebidas alcohólicas, beneficio y molienda de café, hilados y tejidos de fibras blandas, aserraderos, triplay y tableros, petroquímica básica y fertilizantes. En su mayoría presentan un balance positivo entre 1980 y 1987, pero a partir de este año comienzan a disminuir su participación (CEFP, 2003).

El desempeño que mantiene la manufactura en general, es resultado del cambio de rumbo económico del país y se distinguen dos segmentos productivos con dinámicas diferentes en la nueva estructura.

1. Por una parte, los bienes de consumo final considerados de bajo componente tecnológico relacionados a la producción de alimentos y bebidas, y textiles y prendas de vestir, donde el desempeño es inferior al de la maquila, pero la IME no presenta una participación importante en la producción de valor total en la primera y una participación decreciente para la segunda rama. Dentro de este núcleo se puede incluir la producción de productos químicos y derivados del petróleo, muebles y artículos de madera y bienes de cuero y calzado. La dinámica de este grupo de empresas está ligada al mercado interno y a la estructura empresarial y productiva creada durante la ISI y presenta una dinámica inferior comparada con las ramas manufactureras más influyentes.
2. Por el otro lado, se encuentra la producción de metálicos maquinaria y equipo, donde la producción de maquila ha influido de manera muy importante, en especial, en la producción de materiales, maquinaria y equipo de eléctricos y electrónicos, y la producción de equipo de transportes y sus accesorios. La inversión de este núcleo es preponderadamente extranjera y su perfil es exportador, por ende, la vinculación al mercado interno es débil y se vincula fuertemente con el mercado Estadounidense. Estas son las ramas más dinámicas del aparato industrial a partir de la reestructuración neoliberal.

El resultado del desempeño presentado de la manufactura a partir del cambio estructural es: un mayor componente tecnológico en la producción total de manufacturas a favor principalmente de la industria de metálicos y producción de maquinaria y equipo (Dussel, 2003).

Dentro del sector de productos metálicos, maquinaria y equipo, la única rama que es significativamente más tecnificada que el promedio general de la manufactura es la producción de equipos de transporte, donde según la distribución de los activos fijos más de 45% corresponden a maquinaria y equipo de control numérico y robots. Seguida de la rama de electrónicos con niveles a penas por encima del promedio de la manufactura total (INEGI, 2005).

Las dos ramas más influyentes en la reestructuración tienen procesos productivos relativamente más complejos que el resto de las manufacturas y en los dos casos la producción inscrita al programa de la IME es una proporción no mayoritaria de la producción total. Sin embargo, este núcleo de empresas comparte dos características centrales con la maquila: 1) carecen de eslabonamientos productivos hacia atrás y hacia adelante con el aparato productivo nacional y 2) están sometidas a fuertes procesos de precarización laboral (Delgado y Cypher, 2007).

En definitiva, no existen, ni a nivel sectorial ni en términos de transformación del aparato industrial, indicadores que presenten claras muestras de tecnificación de la producción o que la industria se haya transformado del ensamble sencillo a la manufactura compleja. Por el contrario, los indicadores macroeconómicos del sector y la relación con el sector manufacturero en su conjunto hablan de un proceso de maquilización de las manufacturas. Sin embargo, aunque el proceso ha ido acompañado del uso de tecnología de punta en algunos sectores, este no ha fomentado encadenamientos productivos que generen una mayor cantidad de valor agregado nacional ni condiciones para una mayor penetración del progreso y el aprendizaje técnico a nivel industrial.

3.2.1 Comercio exterior y especialización productiva

Es evidente que el cambio en la composición de la producción de la manufactura es fuertemente influenciado por el crecimiento de la industria maquiladora o por su modelo de fomento industrial, pero los resultados en términos de balanza comercial son desalentadores. La industrialización basada en la importación temporal de insumos para la producción tiene la característica de aumentar las exportaciones, sin embargo, incentiva el incremento de las importaciones en igual o mayor medida, en especial en las empresas no maquiladoras inscritas en programas de importación temporal.

La industria maquiladora por las características productivas de ensamble y su desconexión con el aparato productivo nacional genera superávits comerciales considerables. Sin embargo, los programas de importación temporal que impulsan la reorientación de las industrias creadas durante la ISI, en particular del sector automotriz y de equipo eléctrico y electrónico, han tenido un desempeño pobre. Esta configuración mantiene un déficit de la balanza comercial manufacturera que influye significativamente en los desequilibrios de la balanza comercial del país (véase, anexo 1-cuadro 6).

La rama de productos metálicos, maquinaria y equipos, que incluye la producción de equipo de transporte y de productos eléctricos y electrónicos es deficitaria si no se incluyen las exportaciones de la IME. Por su parte, la industria textil presentó un saldo positivo en la balanza comercial sin incluir la maquiladora, pero a partir de 1995 se convierte en negativo y solo logran revertirlo las exportaciones maquileras (CEFP, 2005).

El sector productor de derivados del petróleo, y el sector de alimentos, bebidas y tabaco, han registrado crecimiento de las exportaciones más modesto y presentan déficit crónico en balanza comercial aún agregándoles el sector maquilador, que no tiene una participación significativa en ninguna de las dos ramas (CEFP, 2005).

En términos generales, la maquila se considera un sector exitoso cuando de comercio exterior se trata; logra mantener una balanza positiva y aminorar las presiones sobre la balanza comercial. Sin embargo, no logra diversificar el destino de las exportaciones y presenta una clara dependencia del mercado norteamericano. Así mismo, y a pesar de mantener una balanza positiva, la estructura de importaciones temporales para ensamble en su conjunto no consigue saldos positivos en el comercio internacional que contribuyan a disminuir la presión sobre la balanza comercial nacional y eliminen la restricción externa.

En definitiva, según la especialización productiva, la maquila en conjunto con los programas de importación temporal cambió la composición de la producción manufacturera y definió un aparato productivo con mayor componente tecnológico, donde las ramas más dinámicas tienen escasos encadenamientos productivos internos. En estos términos se observa un aparato productivo heterogéneo con distintos modelos productivos determinados por la especialización productiva, en el caso de las empresas exportadoras; y determinados por el tamaño de los establecimientos dentro de las manufacturas tradicionales.

La falta de encadenamientos tiene tres efectos: 1) anula el potencial de aprendizaje tecnológico y la penetración del progreso técnico, a pesar de aumentar el uso de tecnología en los sectores más dinámicos, 2) limita el crecimiento del valor agregado de la industria que pudiera traducirse en un superávit comercial de la manufactura y 3) incrementa la heterogeneidad productiva y dificulta su homogenización, porque coexiste con un aparato productivo dedicado al mercado interno con dinámicas separadas, que presenta como ya se señaló, niveles de tecnológicos en promedio superiores al sector de la maquila, en especial dentro del núcleo de grandes empresas.

3.3 SEGMENTACIÓN Y CONCENTRACIÓN TERRITORIAL DE LAS MAQUILADORAS

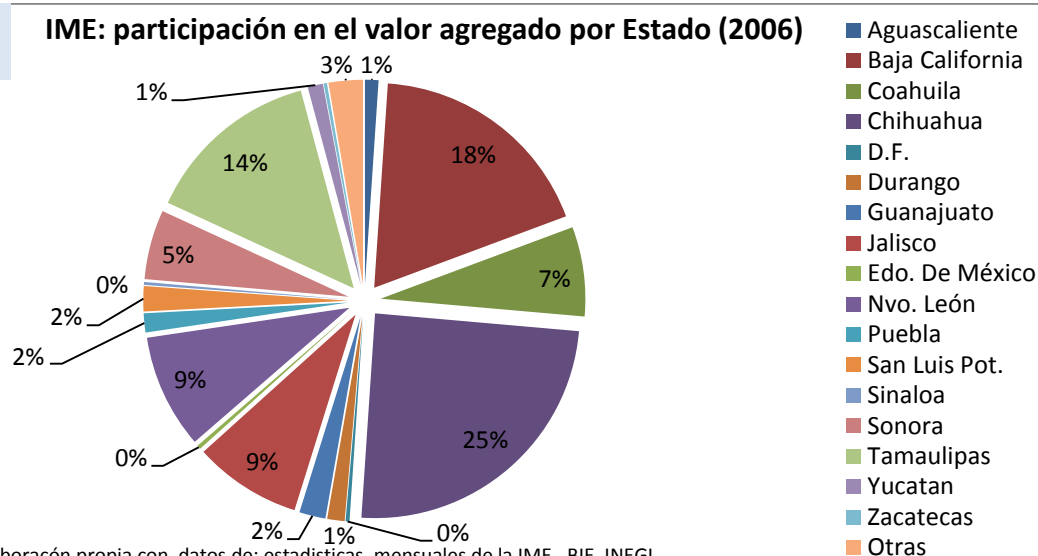
Las condiciones y los objetivos con que fue creada la IME y las ventajas comparativas generadas por la vecindad con el mayor mercado del mundo concentraron sus establecimientos en el norte del país, particularmente en las localidades fronterizas. Posteriormente el reordenamiento económico permitió a la IME salir de la frontera y comenzar a expandirse lentamente a los estados del sur.

Para el periodo de 1990-2006, los establecimientos de los municipios fronterizos disminuyen su importancia, pero solo reducen en 13% su participación en el total, pasando de un 86% a cerca del 73%. A partir de la firma del TLCAN, la maquila comienza su expansión hacia el centro, occidente y sur del país y para 2006 alrededor del 27% de los establecimientos de la IME son no fronterizos.

Los nuevos establecimientos se instalaron principalmente en localidades rurales relativamente pequeñas que gozaban de mayor cantidad de mano de obra, resultado del declive de actividades tradicionales, como el cultivo de algodón, avicultura o minería carbonífera (De la O, 2006b).

Gráfica
3.12

IME: participación en el valor agregado por Estado (2006)



Fuente: Elaboración propia con datos de estadísticas mensuales de la IME, BIE, INEGI.

En términos del valor agregado, la concentración de la industria maquiladora por Estado es más marcada y tres estados concentran más de la mitad del valor generado en toda la industria, Chihuahua 25%, Baja California 18% y Tamaulipas 14%; en conjunto con Nuevo León 9%, Coahuila 7% y Sonora 5%, los Estados fronterizos generan poco menos del 80% del valor creado en el sector de la maquila en 2006 (gráfica 3.12).

Los Estados fronterizos presentan también mayor especialización en ensamble de productos con mayor componente tecnológico, como el relacionado a maquinaria y equipo, aparatos eléctricos y electrónicos y de equipo de transportes y sus componentes. En este grupo se observan diferencias en el desarrollo de la industria manufacturera que están definidos por su articulación con centros productivos en Estados Unidos y su importancia económica. De esta manera, el desarrollo de la maquila consolida corredores comerciales, principalmente con centros productivos de California y Texas, sin ser tan importantes el caso de Arizona y Sonora (De la O, 2006b).

Los municipios no fronterizos que tienen una participación significativa en actividades de ensamble se encuentran alrededor de los grandes polos industriales urbanos, aprovechando la fuerte concentración de la infraestructura para la industria tradicional en Monterrey y Guadalajara (Guillen, 2013). El resto de las actividades en estados no fronterizos se especializan fuertemente en la producción de textiles, cuero y calzado, y muebles y productos de madera (De la O, 2006b).

La concentración territorial de la IME ha generado una transformación lenta, pero importante en la participación industrial, modificando la aglutinación creada durante la

ISI. Así, la región centro (D.F. y Edo. de México) pasó de representar el 46.9% del PIB manufacturero a 42.3%, la pérdida de participación se puede explicar por el estancamiento de la producción industrial nacional y por la baja participación de esta zona en la industria maquiladora (menos del 1% para 2006).

La región centro-norte, por el contrario, aumentó su participación de 10.1 a 13.2, mientras presenta una participación de 5% del valor agregado de la maquila; esta región mantenía una dinámica decreciente de las actividades de la industria tradicional (textiles y productos de cuero), y la maquila se utilizó como reactivador del empleo de esta zona. La localización de la industria maquiladora en las ciudades de la región centro-norte se logró incorporar a los corredores industriales al interior de México, que permiten el intercambio con los tres subsistemas más importantes del país Monterrey, Guadalajara y Distrito Federal (De la O, 2006b: 101)

Por su parte, la región norte aumento en 4% su participación representando en 2002 cerca del 30% del PIB de la manufactura, esta región industrial es la más dinámica del país y dicha evolución se explica en su mayoría por la IME. La región del pacífico reduce su participación en 2% representando solo 10% y la región del golfo se mantiene constante con alrededor de 5% del PIB de la industria manufacturera; esta zona está vinculada a las actividades petroleras (CEFP, 2003).

En términos de localización territorial es evidente una fuerte concentración de la industria maquiladora, basada en la cercanía con Estados Unidos, situación que hace evidente el desfase de este sector de la economía nacional y la falta de conexión productiva con el resto de los sectores económicos internos, que obstaculiza la derrama tecnológica y los procesos de aprendizaje.

La concentración territorial va acompañada de una fuerte especialización productiva concentrada en la producción de la rama de metálicos y maquinaria y equipo, vinculada fuertemente a la industria norteamericana. Con la aparición de estos nuevos corredores industriales en la frontera norte, en combinación con los corredores internos de las industrias tradicionales, se integra físicamente a la industria nacional a los nuevos patrones de comercio en la TLCAN.

El resto de las actividades están ligadas directamente a la existencia de fuertes tasas de desocupación como consecuencia de la baja dinámica de las actividades

tradicionales tanto en la frontera como en el resto de los Estados. El patrón de localización de la maquila no fronteriza responde al aprovechamiento de los corredores industriales internos creados durante la ISI, sobre todo en las localidades que más resintieron el cambio estructural en sus actividades tradicionales, reforzando la visión de la maquila basada en la abundancia relativa de oferta de trabajo.

La nueva composición de la industria a nivel territorial refuerza la visión de heterogeneidad productiva con dos dinámicas económicas diferentes, el polo industrial creado durante la ISI se sigue concentrado en las grandes urbes, pero pierde participación ante los estados fronterizos que concentran las ramas más dinámicas de las manufacturas ligadas a las actividades de ensamble para la industria estadounidense, sin que se visualicen conexiones mercantiles entre los dos polos.

3.4 RESULTADOS

3.4.1 Segmentación productiva interna en la maquila, según las características productivas

1. Origen de la inversión y destino productivo: la IME se caracteriza por ser una industria de capital extranjero, principalmente de origen estadounidense. Las características de ensamble de la industria y su condición de subsidiarias concentran sus ventas e ingresos en la reexportación de los productos terminados, independientemente del tamaño de las unidades y de su especialización productiva.
2. Capital fijo y condiciones técnicas: existe una concentración de capital fijo que responde al tamaño de los establecimientos y los montos de inversión para cada tipo de unidad productiva. Sin embargo, en términos de estructura, la tecnología media utilizada se concentra en técnicas estándar asociadas a la cadena de ensamblaje con una escasa participación de sistemas de control y producción complejos asociados a las nuevas tecnologías de producción flexible. Según la especialización se hace evidente una estructura productiva heterogénea con procesos diferenciados por el nivel tecnológico, pero a pesar de que las ramas más dinámicas presentan una mayor composición tecnológica en su producción, la composición del capital fijo se concentra en tecnología adecuada a la cadena de montaje, e incluso presenta menores niveles en la utilización de tecnología de

punta o reorganización de los procesos productivos que incorporen mayor potencial de aprendizaje o progreso técnico, en relación al de las manufacturas no maquiladoras.

3. Valor agregado y sus componentes: la maquila mantiene un crecimiento importante de la producción, sobre todo a partir de la firma del TLCAN. Sin embargo, la creación de valor sigue siendo muy baja y los salarios pagados son su principal componente, independientemente del tamaño de las unidades productivas. Lo anterior se explica por el alto consumo intermedio proveniente de compras o transferencias de insumos del extranjero, en especial las de origen norteamericano.

En términos de participación en la creación de valor, la industria se encuentra fuertemente concentrada; dicha centralización se determina por: especialización productiva (en 5 ramas⁷⁴), tamaño de las unidades (unidades grandes) y concentración territorial (estados fronterizos).

4. Encadenamientos productivos y balance comercial: la IME se caracteriza, para todos los tamaños de establecimientos y para todas las ramas productivas, por estar desconectada del aparato industrial interno, tanto por la fuente de sus ingresos como de los gastos; es decir, no hace más gastos que los necesarios dentro del país y sus ingresos no reflejan ningún encadenamiento importante, solo el que mantienen con sus casas matrices. Esta característica le permite generar una cantidad considerable de divisas y mejorar la balanza comercial manufacturera, pero sin lograr su saldo positivo general.

3.4.2 Papel de la maquila en el aparato productivo mexicano y segmentación de la industria

1. Maquilización industrial: la crisis de la ISI, el estancamiento de la industria de la manufactura mexicana tradicional y el crecimiento de la producción de la IME han afianzado el modelo productivo de la maquila en la industria. La maquilización se ha concentrado principalmente en la rama de productos metálicos maquinaria

⁷⁴ 1) Maquinaria y equipo para transporte, 2) materiales y accesorios eléctricos y electrónicos, 3) Otras manufacturas, 4) Maquinaria y equipo eléctrico y electrónico y 5) Textiles y prendas de vestir.

y equipo, con participación mayoritariamente de capital extranjero y enfocada a la exportación de su producción

2. Concentración de capital y heterogeneidad estructural: la manufactura mexicana durante la ISI sufre un proceso continuo de concentración del progreso técnico en las empresas grandes y medianas del núcleo central del modelo de acumulación. El posterior estancamiento de la producción tradicional ha disminuido la importancia de las grandes empresas, pero sin que disminuyan los diferenciales de productividad. Dicha evolución ha aumentado las condiciones de heterogeneidad de la industria, donde persisten métodos productivos atrasados y poco eficientes, con empresas con mayores capacidades técnicas. La maquila durante su expansión contribuye a afianzar las condiciones de heterogeneidad, dando lugar a un nuevo segmento de empresas que no responden a las dinámicas de oferta y demanda internas. Las diferencias en capacidades productivas de ambos sectores complejizan la fragmentación industrial y sin conexiones mercantiles es difícil que se den procesos de convergencia productiva.
3. Condiciones y progreso técnico: la maquila no presenta grandes progresos técnicos cuando se le compara con la industria tradicional y se mantiene por debajo del promedio de la manufactura en el uso de capital altamente tecnificado. Además, la falta de encadenamientos productivos hace difícil la articulación para el intercambio de conocimientos y procesos de aprendizaje tecnológico en ambas direcciones.
4. Balanza comercial manufacturera: el fuerte incremento de las exportaciones de manufacturas, basado en los programas de importación temporal, mantiene una tendencia deficitaria incluso agregando el superávit producido por la maquila. Considerando que las políticas de fomento industrial se concentran en la promoción de las actividades para la exportación, la apertura se puede considerar poco eficiente para el periodo que comprende desde la firma del TLCAN hasta el momento actual, manteniendo una fuerte restricción externa sobre el crecimiento económico.

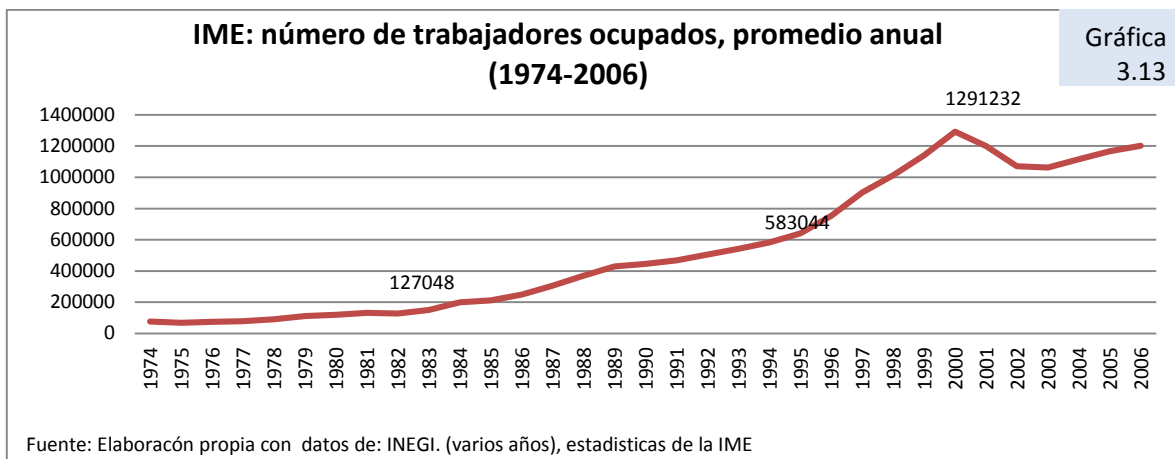
La maquila ha complejizado el entramado productivo de la industria mexicana, pero sin contribuir significativamente a mejorar el nivel de progreso técnico del sector industrial; en cambio, la desconexión del aparato maquilador y las manufacturas tradicionales acentúa la heterogeneidad estructural. Además, los programas de fomento

de la industria basados en programas de importación temporal han contribuido a desarticular la estructura industrial nacional ante la posibilidad de importar insumos subsidiados, llevando al cierre de industrias que funcionaban como proveedores; también mantienen un déficit comercial crónico del conjunto de las manufacturas que no ayuda a eliminar la restricción externa al crecimiento de la industria.

Para determinar de manera más precisa el grado de segmentación que presenta la maquila y su contribución a la fragmentación y heterogeneidad productiva de la industria, así como a los procesos de aprendizaje e innovación tecnológica o cambios en la composición técnica de los factores, en el siguiente apartado se analiza la organización laboral y las estrategias administrativas de control de la fuerza de trabajo, para aclarar que transformaciones sufrió la producción de manufacturas y la influencia de la IME sobre las relaciones laborales de la industria mexicana.

4. SEGMENTACIÓN DEL EMPLEO Y CONDICIONES LABORALES EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA

La influencia de la maquila en términos de generación de empleo es creciente. La ocupación en la IME representa cerca del 23% de la población ocupada en la industria manufacturera para 2006 y agregando el PITEX aumenta hasta 30% en 2015. Las características de las relaciones laborales y su creciente influencia han delineado las nuevas condiciones laborales de la industria mexicana después del colapso de la ISI. Por este motivo, el análisis del mercado de trabajo, su evolución, organización, influencia económica y las diferencias que muestra ante el conjunto de la manufactura mexicana pretende aclarar las transformaciones en el conflicto salario-beneficio, producto de los cambios en la configuración de las manufacturas. Y así, posteriormente determinar cómo se ha transformado el proceso de reproducción social de la fuerza de trabajo.



La ocupación en la maquila presentó un crecimiento promedio de 8.5% para el periodo de 1974 a 1982; la expansión se aceleró fuertemente en el periodo de restructuración 1982-1994 con una tasa promedio anual de 14%. En la etapa posterior a la firma del TLCAN, el crecimiento registró una tasa promedio anual de 12.97% y significó el aumento más importante en el volumen de trabajadores; mientras que a partir del 2001 hasta 2006, la tasa es menor al 1% (gráfica 3.13).

4.1 SEGMENTACIÓN Y CONDICIONES LABORALES SEGÚN EL TAMAÑO DE LOS ESTABLECIMIENTOS

El empleo se concentra de la siguiente manera: el 38 % de los establecimientos son grandes y absorben alrededor de 85% del empleo, mientras que el 8.2% del empleo es creado por el 19% de los establecimientos de tamaño mediano; las pequeñas empresas (41.6%) ocupan solo el 6.2% del empleo del sector (INEGI, 2005).

La imagen anterior contrasta con la estructura de la manufactura no maquiladora, donde las grandes empresas (0.6%) absorben cerca del 40% del empleo manufacturero, mientras los establecimientos medianos (0.7%) absorben el 12%. La mayor participación en la generación de empleo manufacturero la tienen las empresas pequeñas y micro (98%) que absorben el 45% de los trabajadores del sector (CEFP, 2005). La estructura descrita refuerza la idea de una estructura menos heterogénea en la maquila que en el resto de la industria en lo que se refiere al tamaño de los establecimientos, pero de igual manera las grandes empresas son las que demandan más mano de obra y concentran la mayor parte del capital fijo.

4.1.1 Segmentación laboral y nivel ocupacional

La población ocupada en la industria maquiladora está constituida principalmente por obreros, que si bien, reducen su participación en 8% de 1975 al 2006, siguen representando más del 78% de la población ocupada del sector. Los técnicos de la producción aumentan su participación en más de 4% y llegan a representar el 13% de la población ocupada. Por su parte, los empleados administrativos aumentan su participación en 3% y significan el 8.5% del personal total en la maquila.

La distribución del empleo por nivel ocupacional es similar para sus tres tamaños y se concentra principalmente en obreros generales con más del 70% del total del empleo del sector. Los obreros especializados mantienen una proporción de alrededor de 15% siendo ligeramente superior en los grandes establecimientos. Los empleados y directivos mantienen una baja participación en el empleo del sector, sin diferencias significativas determinadas por el tamaño de los establecimientos (véase, anexo 1-cuadro 7). En cambio, en la manufactura general, la composición del empleo y la presencia del trabajo manual es menor con solo 49% de los obreros manuales, 21% de especializados, 22% son empleados y 6% son directivos (INEGI, 2005).

La segmentación de la maquila según los niveles ocupacionales refleja métodos de control de la fuerza de trabajo típicamente fordista, burocrático y control técnico. La fuerte presencia de obreros manuales y la composición técnica del capital en el sector (estructuras maquinizadas no computarizadas y escasamente automatizadas) señalan procesos intensivos en trabajo poco complejos, incluso en comparación con la industria no maquiladora mexicana. Sin embargo, a diferencia del fordismo tradicional, la IME representa un segmento superior, de técnicos y administrativos, sumamente reducido, por ende, la movilidad interna es más complicada y los mercados internos de trabajo demasiado estrechos.

4.1.2 Rotación externa de la mano de obra

La estabilidad laboral es otra de las condiciones que caracterizan los segmentos productivos y la jerarquía de los puestos ocupados, además de facilitar los procesos de aprendizaje productivo de las organizaciones. La industria maquiladora presenta poca

estabilidad laboral, en especial para la masa de trabajadores obreros, pero incluso para los empleados administrativos.

Los grandes establecimientos presentan una antigüedad laboral, para el grueso de sus trabajadores, de tres años o menos (62%) y en el lapso de cinco años, más del 80% del personal es renovado. Las unidades medianas presentan menos estabilidad y 77% de sus trabajadores duran 3 años o menos laborando, considerando los que pueden durar hasta cinco años tenemos representado al 92% del total de trabajadores. En los pequeños establecimientos más del 80% de los empleados no labora en el mismo lugar por más de tres años (véase, anexo 1-cuadro 8).

Según el nivel ocupacional se percibe una mayor estabilidad para los directivos donde el 70% de los empleados duran trabajando en el mismo establecimiento entre 3 y 10 años en los tres tamaños de establecimiento. Los obreros generales son los que presentan menos estabilidad, en los establecimientos grandes el 67% permanecen menos de tres años laborando para la misma empresa; los obreros en los establecimientos medianos y pequeños alrededor del 80% cambia de trabajo en menos de 3 años (véase, anexo 1-cuadro 8).

La estabilidad media para la manufactura sin maquila es superior y el 70% de los empleados laboran de 3 a 10 años. La estabilidad es considerablemente mayor en los establecimientos grandes y medianos; las empresas pequeñas y micro presentan tasas de rotación externa similares a las de la IME. Las empresas grandes presentan una alta estabilidad incluso para los obreros manuales, donde cerca del 20% llevan laborando entre 10 y 20 años; la rotación aumenta considerablemente en los establecimientos medianos, pero la mayoría de los obreros generales se mantiene trabajando en 3 y 10 años. Al igual que la IME, para los establecimientos pequeños y micro la mayor parte de los obreros cambian de trabajo en 3 años o menos (INEGI, 2005).

La IME presenta características laborales de un segmento secundario de organización fordista, donde la mayor parte del trabajo es manual, sencillo y repetitivo, que precisa bajas cualificaciones o fuerza de trabajo desvalorizada, fácilmente reemplazable. Esta situación se hace evidente en 2001, donde la disminución de la demanda es absorbida en su mayoría por la masa obrera. Además, la escasa estabilidad refleja las dificultades de procesos de aprendizaje y de compromiso o identificación del

trabajador con la empresa, o la adquisición de capacitación compleja que pudiera ser transmitida o aprovechada, tanto por la empresa como por otros sectores manufactureros.

4.1.3 Educación y capacitación de la fuerza de trabajo

El grueso de los trabajadores de la IME (78%) ostenta un nivel de básico de educación formal (7.5% sin instrucción o educación primaria incompleta, 35% primaria y 35% secundaria), si se agrega la educación media 93% de los trabajadores se encuentran representados (15% de trabajadores con bachillerato o educación técnica media). Solo 6.5% de la fuerza de trabajo cuenta con nivel profesional y menos de 1% con postgrado (véase, anexo-cuadro14).

Los directivos en su mayoría tienen un nivel de educación superior (75%) con menos del 10% con algún tipo de postgrado; los empleados administrativos se concentran en su mayoría en niveles de educación media superior 27% y básica 24% siendo la participación de los empleados con educación superior de solo el 17%. Los obreros especializados mantienen niveles de educación básica (65%) y media (23%) en su mayoría; los obreros manuales se concentran en niveles de educación básica completa, incompleta o sin instrucción con más de 87% de los empleados en estos niveles (véase, anexo 1-cuadro 14).

Por su parte, la manufactura sin maquila demanda en su mayoría trabajadores con educación básica (70%); el 18% con educación media superior, 9% con instrucción superior y menos de 1% con postgrado. Las diferencias entre los dos sectores no reflejan grandes diferencias, aunque esto se explica, en la manufactura general, por la fuerte presencia de establecimientos pequeños y micro, haciendo suponer que los establecimientos grandes y medianos concentren la fuerza de trabajo más calificada en la manufactura dadas sus condiciones técnicas y su organización productiva. En cambio, en el caso de la maquila los bajos niveles de instrucción no están determinados por el tamaño del establecimiento sino por la concentración de obreros en la composición de los trabajadores; la probabilidad de encontrar fuerza de trabajo más calificada aumenta con el tamaño del establecimiento maquilador, pero no se observan grandes diferencias entre los tres tamaños

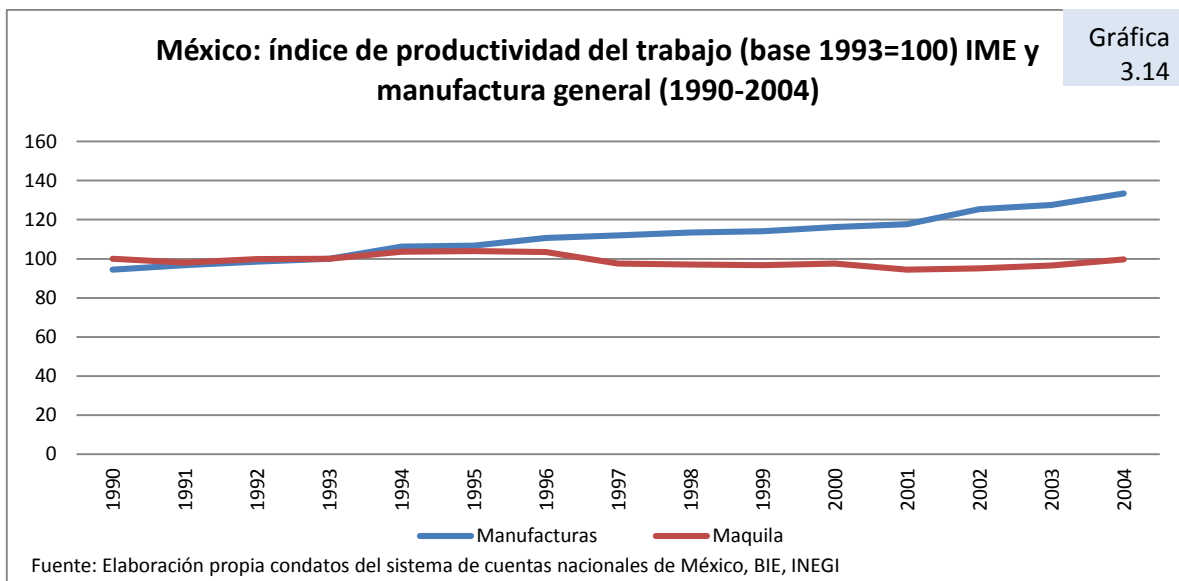
En términos de capacitación, la manufactura general presenta un bajo porcentaje de trabajadores que reciben capacitación con apenas 7.65% de los trabajadores. La baja participación además refleja una concentración importante, porque el 64% de estos trabajadores que recibieron capacitación se encontraban trabajando en grandes establecimientos, solo el 16% en medianos y 19% entre pequeños y micro. (INEGI, 2005). La probabilidad de que los trabajadores reciban capacitación es alta en las grandes empresas, cerca del 73% recibieron algún tipo capacitación, 62% de las empresas medianas, solo 39% en las pequeñas y 5% de las empresas micro

En contraste, la industria maquiladora capacita en promedio a 64% del total de los trabajadores de los cuales 90% trabajan en establecimientos grandes, 6% a empresas medianas y 3% a pequeñas. En estos términos, el 67% de los trabajadores de las grandes empresas reciben algún tipo de capacitación, 51% de los medianos y 34% de los trabajadores en pequeñas empresas.

La probabilidad general de recibir capacitación en el trabajo es significativamente más alta en la maquila que en la manufactura, para los tres tamaños de establecimiento. La IME presenta mayores niveles de capacitación para todos sus tamaños, pero esta se centra en temas de funcionamiento básico acorde con el nivel de ocupacional. Los dos únicos temas que son centrales y se imparten de manera sistemática a todos los niveles son: temas motivacionales, el control de la calidad y seguridad e higiene. El único tema relacionado a las nuevas tecnologías y nuevas formas de producción es el control estadístico de la producción, que probablemente esté ligado al control de defectos y desechos, pero no a procesos productivos avanzados (véase, anexo 1-cuadro 9).

4.1.4 Productividad laboral

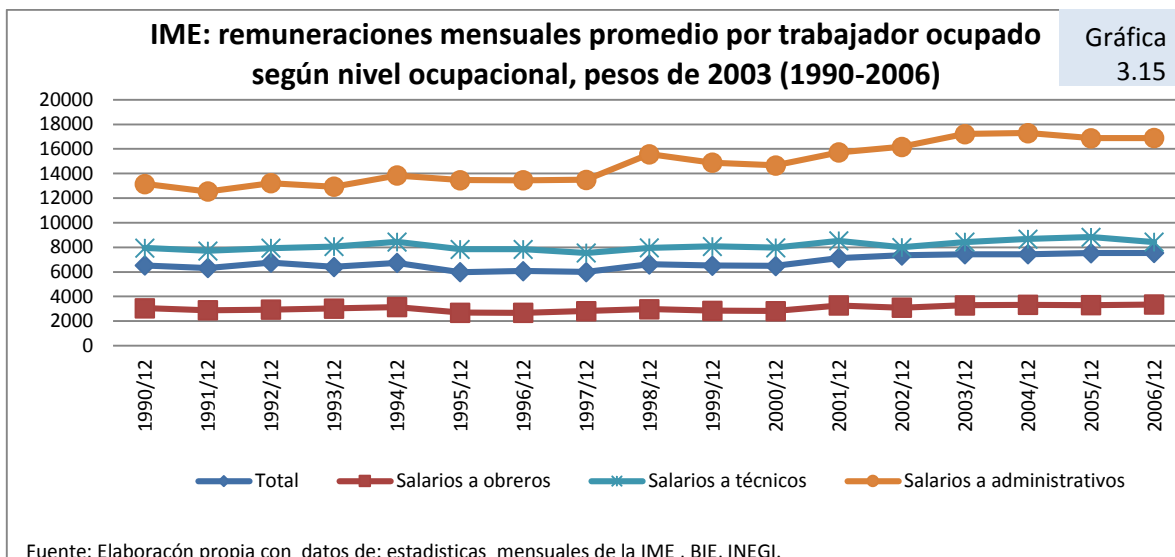
La configuración productiva de la IME en combinación con su organización del trabajo refleja procesos de generación de valor menos progresivos en comparación con el resto de las manufacturas de la industria tradicional. Esta situación se refleja en la dinámica de la productividad de la fuerza de trabajo, la cual se mantiene constante incluso con la apertura económica y la firma del TLCAN. En contraste, el índice para la industria manufacturera general muestra un incremento discreto, pero con tendencia creciente a lo largo del periodo.



A pesar del incremento de la productividad de las manufacturas, en este periodo también se registran pérdidas de competitividad ante otras regiones del mundo, debido a la falta de dinamismo de la productividad de la manufactura en relación con el resto del mundo, especialmente con los países asiáticos (Dussel y Ortiz, 2012 y Guillen, 2013). Incluyendo al sector maquilador en este esquema, se afirma que este sector contribuye al estancamiento de la productividad en mayor medida que las manufacturas no maquiladoras, y apenas mantiene niveles de productividad de principios de la década de los 1990.

4.1.5 Sueldos y salarios

Las remuneraciones reales en la industria maquiladora, sin incorporar prestaciones y contribuciones patronales, aumentan ligeramente sobre todo a partir del 2001. Sin embargo, este incremento está constituido únicamente por el aumento a los sueldos del personal administrativo, mientras los salarios para obreros y técnicos de la producción se mantienen estables con aumentos mínimos (gráfica 2.15).



Los empleados administrativos solo participan con el 8.5% de la población ocupada, pero el sueldo de estos empleados representa más de 5 veces el salario de un obrero y más del doble de un técnico. Las grandes diferencias entre remuneraciones hacen que los sueldos del personal administrativo representen casi el 20% de las remuneraciones totales de la industria y provocan el arrastre del indicador de remuneraciones, mientras los salarios se mantienen constantes.

Las diferencias salariales aumentan al analizar los sueldos y salarios por nivel ocupacional y separando los empleados administrativos de los puestos directivos. Así, se observa una fuerte segmentación en las remuneraciones medias. Los directivos en general para los tres tamaños ganan alrededor de 8 veces el salario de un obrero general, mientras los administrativos alrededor de 3 veces, y el salario de un obrero especializado es 60% superior, pero las diferencias salariales entre las ocupaciones tienen una estructura muy similar en los tres tamaños de establecimientos. Es decir, se observa una fuerte diferenciación salarial en términos del tipo de ocupación dentro de cada tamaño de unidad productiva, con una estructura similar para los tres tamaños; aunque trabajar en una empresa grande ofrece mayores beneficios para todos los niveles ocupacionales siendo considerablemente más importantes las diferencias entre administrativos y directivos que entre obreros.

Cuadro 3.4 IME: remuneraciones promedio mensuales del personal ocupado, por nivel ocupacional y tamaño de establecimiento (2004) (pesos)				
	<i>Total</i>	<i>Grande</i>	<i>Mediana</i>	<i>Pequeña</i>
Total	6675.3	6844.0	5969.3	5402.7
Directivos	41782.5	45025.8	38450.8	26628.0
Administrativos	13758.6	14545.2	11214.5	8340.8
Obreros especializados	7562.2	7700.1	6604.8	6401.2
Obreros generales	4718.0	4846.8	4033.5	3854.3

Fuente: elaboración propia con datos de la INEGI (2005), ENESTYC.

Por su parte, la manufactura general tiene diferencias salariales mayores, determinadas por el tamaño de establecimiento. Las remuneraciones promedio por persona ocupada de las empresas grandes representan 3.8 veces las de las empresas micro, 2.2 veces las de las empresas pequeñas y 1.5 veces el pago a los trabajadores de las empresas medianas (INEGI, 2005)

Las condiciones demográficas del país, la pobre dinámica de la industria manufacturera y la utilización del salario como método de control de la inflación han creado las condiciones para el estancamiento del poder adquisitivo de los trabajadores y la reducción del mercado interno. Esta situación se ve relegada en la evolución de las remuneraciones reales medias promedio de la industria en su conjunto, que apenas supera los niveles de 1980. Además, el estancamiento de los salarios reales de la maquila solo empeora esta situación, ante una evidente maquilización del empleo manufacturero total.

Las remuneraciones por hombre ocupado de la maquila reflejan un incremento importante, pasa de 3.8 salarios mínimos a más de siete para 2005, representando un crecimiento mayor a 100% y ganan terreno con relación a las remuneraciones de la industria manufacturera en casi diez puntos porcentuales. Sin embargo, este incremento está sesgado por las fuertes diferencias entre las remuneraciones determinadas por el nivel ocupacional. Por esta razón, el crecimiento de los salarios es menos importante; el salario de la maquila pasó de 3.3 salarios mínimos en 1994 a 5.6 salarios mínimos en 2005 y se mantuvo casi constante en relación a los salarios de la manufactura, siendo cerca de 50% inferior (véase, anexo 1-cuadro 10). Los únicos puestos que tienden a la homogeneización son los puestos directivos, para todos los tamaños de establecimiento y para los dos sectores industriales.

El aumento de la demanda de trabajo del sector maquilador no ha estado acompañado de un incremento sustancial de los salarios, si bien el salario de la industria

maquiladora se incremento fuertemente frente al salario mínimo, este se mantiene constante con respecto al resto de las manufacturas, y manteniendo ambos sectores, el poder adquisitivo de de sus trabajadores en niveles de la década de 1980.

4.1.6 Representación sindical y términos de contratación

Los sindicatos tienen una alta participación desde el comienzo de la industria maquiladora; como mencionan Carrillo y Ramírez (1990), contrariamente a lo que se supone, la frontera norte de México ya estaba organizada sindicalmente antes de la llegada de la industria maquiladora. Tradicionalmente los restaurantes, los hoteles, la construcción y el transporte han tenido organizaciones sindicales, que eran controladas por la principales centrales obreras la Confederación Regional de Obreros Mexicanos (CROM), Central revolucionaria de Obreros y Campesinos (CROC) y la Confederación de trabajadores de México (CTM).

En dichas condiciones iniciales, con la aparición de la IME, las principales centrales obreras iniciaron el contacto con la nueva industria buscando mantener la participación del empleo sindicalizado, aunque no se hicieron diferencias entre las empresas maquileras y manufactureras en un principio, las estrategias se transformaron y adaptaron a la nueva industria.

La llegada de las maquiladoras a la frontera norte de México provocó la interacción de las nuevas plantas con los sindicatos tradicionales del centro, gestados durante la etapa de la ISI. Los sindicatos de la primeras ciudades maquiladoras (Tijuana, Ciudad Juárez y Matamoros) exigieron la firma y reconocimiento del contrato colectivo de trabajo en las plantas maquiladoras. Sin embargo, para las maquiladoras caracterizadas por una fuerte movilidad económica negociar las condiciones laborales mediante un contrato colectivo no era conveniente, y comienza una campaña empresarial para deshacerse de los sindicatos conflictivos y más combativos (Quintero, 2002).

Las décadas de 1960 y 1970 se caracterizaron por luchas y protestas sindicales que buscaban la firma y el reconocimiento del contrato colectivo. El éxito de dichas luchas estuvo determinado por la fuerza y presencia local de los sindicatos. En esta etapa se pueden distinguir dos tipos de respuestas en la resistencia. Por un lado, se encuentran los sindicatos en los que la contratación colectiva continuó siendo el centro de las

relaciones laborales; en el otro extremo estaban los sindicatos en donde la contratación colectiva perdió importancia como forma de negociar mejores salarios y prestaciones y, por consecuencia, en la definición de las relaciones entre empresa y trabajador (Quintero, 2002).

Durante la década de 1980 la pugna continúa; sin embargo, los sindicatos tradicionales enfocados en la lucha por el contrato colectivo pierden importancia. Para la década de 1990 y con la profundización de la apertura económica, las empresas comenzaron a exigir sindicatos más flexibles y eficientes pese a contar con un patrón laboral no cuestionador (Quintero, 2002).

En esta etapa se definen dos estrategias sindicales para la industria, en primer lugar, la tradicional en busca de la firma y reconocimiento del contrato colectivo y, por otro lado, la subordinada que adopta una posición pasiva en cuanto a demandas y condiciones de trabajo e incluso aceptando peores condiciones a las anteriormente pactadas.

1. Los sindicatos subordinados: las organizaciones obreras de este tipo, gozan de la protección del aparato estatal mediante las Juntas Locales de Conciliación y Arbitraje. Así, mediante esta alianza se reafirma el poder del Estado mediante líderes sindicales favorables a esta alianza.

Las relaciones entre Estado y sindicatos se han visto debilitadas por la liberalización económica, y los sindicatos se han visto obligados a buscar su sostenimiento ofreciendo apoyo indiscriminado a los industriales, haciendo que los trabajadores se adapten a la flexibilidad contractual, aunque esto signifique un ataque a los derechos laborales y conquistas sindicales del pasado.

Lo dicho provoca que el contrato colectivo se transforme en una mera formalidad, que conserva el carácter legal por el reconocimiento de las Juntas de Conciliación y Arbitraje, pero carece de fuerza real entre los trabajadores. El modelo descrito se hace característico de ciudades como Ciudad Juárez y Tijuana (De la O y Quintero, 1992).

2. Los sindicatos tradicionales: la práctica sindical de este tipo se puede identificar con la ciudad de Matamoros lugar donde comienza, para posteriormente expandirse a otros territorios. Las características de operación han sido mantener una política en apariencia defensiva, cuyo fin ha sido mantener su integridad organizacional mediante la garantía de estabilidad de los agremiados, la defensa

de las conquistas sindicales mínimas y una reducida participación de las decisiones en los cambios productivos (De la O y Quintero, 1992).

Por esta razón, no se asocia a este tipo de práctica sindical la injerencia en ningún aspecto de la organización productiva, ni por el uso de las nuevas tecnologías, ni de la administración de personal en las nuevas industrias maquiladoras.

No se puede diferenciar estas dos estrategias claramente con las centrales obreras a las que pertenecen los sindicatos, porque sus estrategias dependen más del tipo de empresas en cada región, pero sobre todo del papel del Estado en cada área geográfica.

De la O y Quintero (1992) mencionan que, ambos tipos de sindicatos mantienen resultados similares y que se han enfocado en mantener los beneficios mínimos legales para sus agremiados y aunque en los sindicatos tradicionales se ponga mayor énfasis en el contrato colectivo, estos no han logrado influir considerablemente en los procesos de organización laboral, ante los cambios administrativos y tecnológicos.

Como consecuencia de lo anterior, en general el trabajo dentro de la industria maquiladora tiende a la flexibilización especialmente en los ámbitos de ejecución del trabajo, jornadas laborales, organización y proceso de trabajo, así como la introducción de nueva tecnología, con los sindicatos siempre al margen de la toma de decisiones unilateral de las empresas.

La visión del escalamiento industrial atribuye uno de los signos positivos de la industria maquiladora a la alta participación del trabajo sindicalizado que debería de acarrear mejoras, tanto en las condiciones de trabajo como en las negociaciones de organización del trabajo ante las nuevas tecnologías y las nuevas exigencias del mercado.

De esta forma se daría un proceso de evolución sindical de aprendizaje y adaptación al nuevo ambiente de mercado. Sin embargo, dadas las condiciones sindicales de México antes de la apertura y la transformación de la visión del Estado; la liberalización económica resultó en una pérdida de fuerza de negociación y también en la disminución de la participación en el empleo total del sector para el empleo sindicalizado. Para 2004 representa menos de la mitad, aunque permanece en proporciones similares al resto de las manufacturas. En cuanto a las diferencias entre tamaño de establecimiento, no se observan grandes diferencias, pero los trabajadores de las empresas pequeñas

representados por un sindicato son una minoría apenas superior a 27% (véase, anexo 1-cuadro 11).

En términos de contratación, el trabajo se mantiene fuertemente concentrado en trabajadores no eventuales o de planta, pero no es algo que se pueda atribuir por completo a los sindicatos ya que se observa la misma proporción en los empleados no sindicalizados (véase, anexo 1-cuadro 11). Hay que agregar que las altas tasas de rotación refuerzan la afirmación del carácter retórico del contrato colectivo, y reflejan la resistencia de los trabajadores a las condiciones laborales y salariales que ofrece la IME.

La CTM es la central obrera con la mayor parte de la participación del trabajo sindicalizado, ganando terreno sobre las CROC y la CROM; por otro lado, los sindicatos independientes de las centrales aumentan considerablemente su participación. Sin embargo, esta concentración no se refleja en un mayor poder de los sindicatos locales a la hora de negociar con los empresarios; por el contrario señala la sumisión de los sindicatos locales a las cúpulas de las centrales obreras, en especial la CTM que comenzó a ser la más beneficiada a partir de la firma del TLCAN (véase, anexo 1-cuadro 12).

En resumen, no se observan diferencias significativas en el manejo y control de la fuerza de trabajo que esté determinada por el tamaño de las unidades productivas. El sector tiene características más homogéneas que el promedio de la manufactura no maquilera en referencia al tamaño de las unidades, pero presenta procesos más intensivos en mano de obra y demanda, principalmente, fuerza de trabajo con bajas cualificaciones.

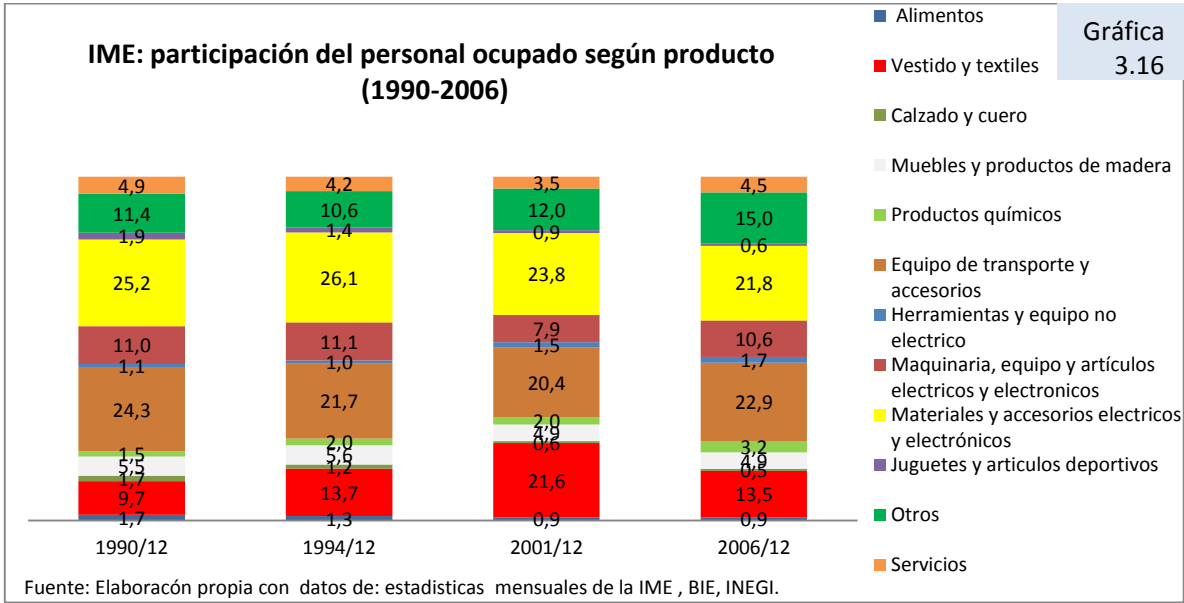
Las remuneraciones mantienen un ritmo de crecimiento ligeramente mayor al de la manufactura general, pero con una dinámica similar a la inflación que apenas le permite mantener el nivel de poder adquisitivo de la década de 1980. El rasgo positivo en este sentido es que la maquila ayudó a detener la caída del empleo formal en la industria, ante la fuerte contracción del crecimiento del empleo en la manufactura tradicional. Sin embargo, no se observan mejoras significativas en los salarios o en las condiciones de trabajo que reflejen una convergencia entre los dos sectores industriales, marcando a la maquila como oferente de puestos de trabajo más precarios.

Otro rasgo de la precariedad laboral es la poca estabilidad del empleo del sector, en especial el de los trabajadores manuales; esta situación refleja las fuertes dificultades para incorporar procesos de aprendizaje tecnológico y procesos de flexibilidad

productiva. Además el proceso de aprendizaje en términos de negociación de las condiciones y organización del trabajo de los sindicatos es inexistente porque estos se han mantenido al margen de dichas transformaciones.

4.2 SEGMENTACIÓN LABORAL DETERMINADA POR LA ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA

El empleo, según la especialización productiva, está fuertemente concentrado en cinco ramas de la IME; estas concentran el 82% del empleo total. En primer lugar se encuentra el sector automotriz (22%), seguido por el sector de materiales y accesorios eléctricos (21%) y otros manufacturas (15%), posteriormente los textiles (13%) que después de alcanzar su máximo en 2001 comienza un fuerte descenso en la generación de empleo. Por último, el sector de ensamble de maquinaria y equipo y artículos eléctricos y electrónicos que mantiene una participación cercana al 11% para todo el periodo (gráfica 3.16).



El hecho de que predomine el empleo generado por ramas de mayor componente tecnológico es otro de los argumentos a favor del escalamiento industrial, porque la organización del trabajo y el capital por hombre deberían ser mayores, lo que generaría también mayor potencial de aprendizaje empresarial y del trabajador. Sin embargo, solo una rama presenta una tendencia favorable a este argumento; la rama de transportes es la

única que reduce el personal ocupado y el número establecimientos y que incrementa su participación en la producción de valor agregado.

4.2.1 Nivel ocupacional

La división del trabajo según las jerarquías ocupacionales presenta una fuerte concentración de la fuerza de trabajo de obreros manuales a nivel sectorial. La ocupación según los sectores refleja una ligera tendencia decreciente en el porcentaje de obreros en 3 ramas: el sector automotriz y de la producción de maquinaria y equipo eléctrico y electrónico y de sus materiales y accesorios. Sin embargo, más del 76% de la población ocupada son obreros manuales. Dichos sectores no presentan grandes avances durante el periodo de mayor expansión de la IME.

En contraste, tres ramas presentan un fuerte avance en la participación de técnicos y administrativos en la producción. La rama de alimentos que explica esta tendencia por su fuerte disminución en el número de establecimientos y de puestos de trabajo. Por otro lado, la rama de servicios y productos químicos, que además presentan un incremento importante en la generación de empleos y de valor agregado. Sin embargo, ninguna de estas ramas representa una participación importante en el empleo del sector.

4.2.2 Productividad por especialización productiva

La productividad estancada del sector de la maquila se explica por el lento incremento de la productividad de sus ramas más influyentes; la rama de maquinaria y equipo de transportes no incrementa el valor añadido por hora laborada en el periodo de 1990 a 2006 y contribuye con cerca de $\frac{1}{4}$ de la producción del sector. La segunda rama por importancia es la de accesorios y materiales eléctrico y electrónico, que si bien había logrado un incremento constante hasta 2001 cae fuertemente en 2006 y apenas supera los niveles de 1990. La rama de otras manufacturas tiene el tercer lugar en generación de valor agregado y presenta un lento avance en términos de valor agregado por hora trabajada.

Las empresas dedicadas a producir equipo eléctrico y electrónico son los que presentan un mejor desempeño en términos de productividad del trabajo, con un incremento de casi 20% y con una participación de 13% del total del valor agregado del

sector. Otra rama que gana en productividad es la rama de textiles; sin embargo, durante el periodo reduce su importancia, tanto en generación valor agregado, como en creación de empleos; además muestra uno de los niveles más bajos de productividad del trabajo en relación al resto de las ramas productivas.

En los sectores que se consideran de mayor contenido tecnológico no existe un cambio notable en términos de productividad del trabajo; esta se mantiene casi constante para el conjunto de todos los sectores. En cambio, las ramas de alimentos y producción de madera que se consideran de bajo contenido tecnológico son los sectores que logran un mayor aumento en la tasa de productividad, explicado por la fuerte reducción de establecimientos y de personal ocupado, lo que consolidó las empresas más productivas del sector, pero redujo su importancia en términos de creación de puestos de trabajo.

Si bien existe una diferencia en términos de productividad a favor de las ramas consideradas de mayor componente tecnológico, la diferencia no es muy grande comparada con el resto de sectores, e incluso los sectores de alimentos, producción de madera y muebles y juguetes y otras manufacturas dan alcance a estos sectores y en algunos casos los superan.

4.2.3 Remuneraciones

En lo que se refiere al pago de salarios según la especialización productiva de la maquila, no se observan grandes diferencias entre los salarios de las ramas productivas de la industria maquiladora. Solo cuatro casos se desvían significativamente del promedio general. Por un lado, la rama de textiles y vestido y ensamble de juguetes, donde el salario es menor al promedio general de la industria, con una diferencia de 15%. Por el otro lado, la rama de equipo y maquinaria no eléctrica que es 26% superior al promedio para 2006 y la rama de productos de calzado y cuero que llega a ser 50% superior al promedio (véase, anexo 1-cuadro 13).

La rama industrial dedicada a la producción de vehículos y sus accesorios presenta salarios medios inferiores a la media de la IME; por su parte, la rama de materiales y accesorios eléctricos y electrónicos paga salarios superiores a la media en apenas 3%. Es importante señalar que la relación de salario promedio pagado a los trabajadores de la

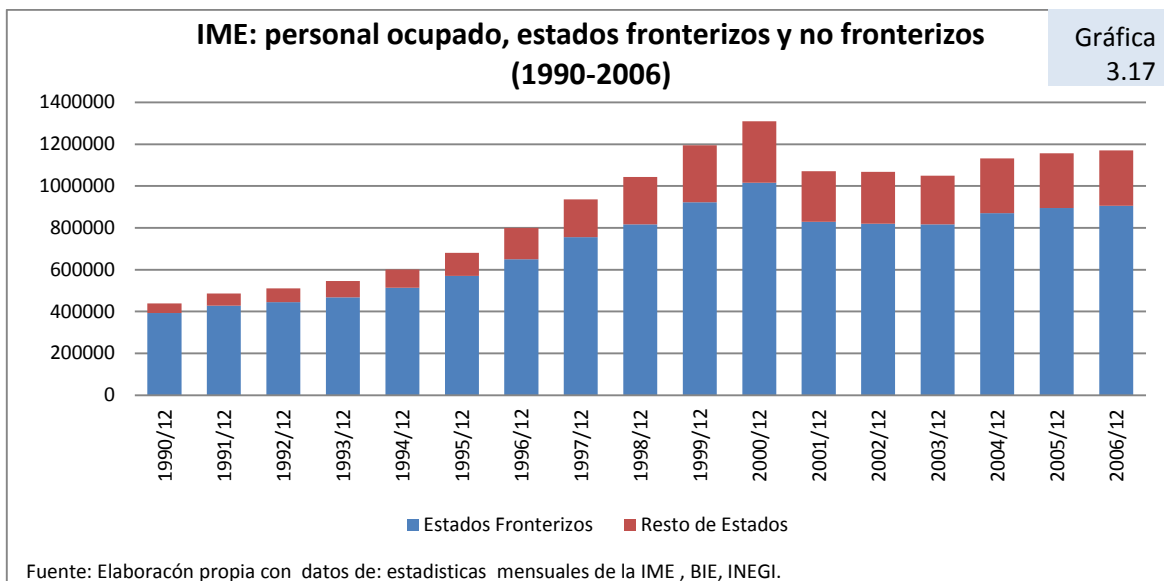
maquila es de 1 a 10 comparado con el salario medio en la manufactura de Estados Unidos.

Los datos presentados por especialización productiva en la IME, no sugieren que la industria presente diferencias significativas en términos de organización del trabajo según las ramas productivas, incluso las ramas de mayor componente tecnológico mantienen incrementos en la productividad menores al de otras ramas productivas. La organización del trabajo según jerarquías ocupacionales refleja procesos intensivos en mano de obra barata y poco cualificada y señala mercados internos de trabajo reducidos para todas las especializaciones productivas incluidas las de mayor componente tecnológico en su producción.

La evolución de los salarios refleja el estancamiento de la productividad que imposibilita aumentos considerables, independientemente de la especialidad productiva. El que las empresas pertenezcan a los segmentos productivos de mayor componente tecnológico tampoco es influyente en las diferencias salariales y los mejores salarios se ofrecen en la industria del cuero y calzado.

4.3 SEGMENTACIÓN LABORAL Y CONCENTRACIÓN GEOGRÁFICA

La concentración territorial parece ser la más evidente en cuanto a empleo; en los municipios fronterizos se sigue demandando la mayor parte del empleo maquilero, aunque disminuye su participación durante el periodo de expansión aún mantenía más del 70% del empleo de todo el sector en 2001. La crisis afectó de igual manera a la producción maquilera fronteriza y no fronteriza, manteniendo la relación constante hasta 2006.



La diferencia entre la proporción de obreros manuales utilizados en la producción es ligeramente menor en los estados fronterizos para 1990; sin embargo, para 2006 la proporción de obreros tiende a igualarse en ambas regiones. La proporción de obreros para las dos regiones se mantiene superior al 76%, pero se reduce ligeramente con la crisis, donde los obreros son los principales afectados por los recortes.

En cuestión de remuneraciones por persona y salarios no existen grandes diferencias en cuanto a la localización de los establecimientos, las diferencias en remuneraciones y salarios no son mayores a 10% entre estados fronterizos y no fronterizos. Durante los años noventa se mantienen constantes y tienden a igualarse hacia 2006.

En definitiva, no existen evidencias, en términos de especialización productiva o de posición geográfica de los establecimientos, que sugieran diferencias notables en la estructura de organización de la fuerza de trabajo. La producción de la industria maquiladora se caracteriza en general por procesos intensivos en trabajo, aprovechando las condiciones precarias del mercado de trabajo nacional que propiciaron los cambios en la estructura económica.

Las diferencias salariales comprueban este dicho, porque no reflejan procesos de valorización de la fuerza de trabajo e incluso las ramas de mayor componente tecnológico mantienen pagos al trabajo inferiores al promedio de la industria y se comprueba con bajas diferencias salariales entre regiones, que concentran las actividades de mayor componente tecnológico. La fuerte expansión del empleo manufacturero no va

acompañada por un aumento proporcional de los salarios que se mantienen con incrementos que apenas compensan los aumentos de precios; no se observan cambios en la organización del trabajo que reflejen un ensanchamiento de los mercados internos de trabajo, o relaciones laborales que sugieran cambios organizacionales de flexibilidad productiva, ni que propongan procesos de aprendizaje, que puedan valorizar la fuerza de trabajo.

4.4 SEGMENTACIÓN CON BASE EN EL GÉNERO DE LOS TRABAJADORES

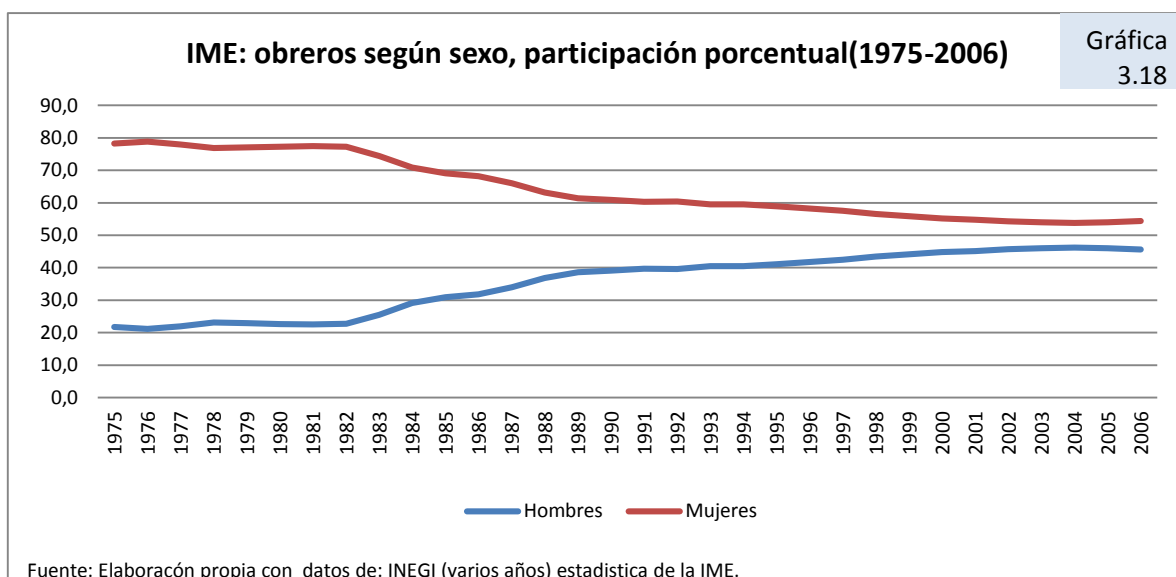
La importancia creciente de la maquila en términos de generación de empleo viene acompañada de un cambio en la composición de los trabajadores según su género. En los primeros años de funcionamiento hasta la crisis de la deuda, el empleo en la maquila es predominantemente femenino y más del 75% de los puestos de trabajo son ocupados por mujeres. No obstante, el empleo masculino comienza a ganar importancia con el cambio estructural de la economía y, con la crisis de 2001, la proporción cambia por primera vez a favor de los varones, pero en 2006 la participación del trabajo femenino en el sector se mantiene alto, con 49% del total, mientras el promedio de participación de la mujer en la industria manufacturera general era 35% (INEGI, 2005).

4.4.1 Género y nivel ocupacional

El cambio en la composición según el sexo de los trabajadores y los puntos de inflexión que marcan su tendencia están relacionados a los puntos de coyuntura de la transformación del paradigma de industrialización de la economía mexicana en su conjunto.

En el periodo de la ISI (1975-1982), la fuerza de trabajo femenina mantuvo una participación de cerca del 80%, que se mantuvo constante hasta 1982. La crisis de la deuda desencadena una desfeminización acelerada de la fuerza de trabajo; esta reduce su participación en más de 17%, representando en 1990 menos del 60% del total de los trabajadores. En la primera mitad de la década de 1990 la tendencia pierde fuerza, pero la masculinización del empleo maquilador continúa y finalmente a partir de 2001 los varones son mayoría.

La tendencia al cambio en la composición según el sexo de los trabajadores está determinada por la estructura de la masa de obreros que representa cerca del 78% de los empleos del sector. A diferencia de la población ocupada total, la desfeminización se da de forma menos acelerada y la crisis de 2001 estabiliza la proporción de obreros y obreras en 45% y 55% respectivamente (gráfica 3.18).



Aunque los obreros en su mayoría son mujeres, el cambio en la composición total se explica por la fuerte segregación que se presenta en los puestos técnicos y administrativos. Mientras que por cada 100 hombres obreros en la maquila hay 123 obreras, para los técnicos hay solo 35 técnicas y solo 60 administrativas de cada 100 técnicos y administrativos varones. Así, el ligero aumento en la proporción de empleados y técnicos que se registró a partir de la segunda mitad de la década de 1990 modificó la composición del trabajo total determinado por el sexo de la IME en su conjunto.

La división entre directivos y administrativos, y obreros manuales y especializados señala claramente como la proporción de mujeres disminuye conforme aumenta el grado de especialización del empleo, la jerarquía y las mejores remuneraciones. De esta forma para los obreros generales hay una proporción de 111 mujeres por cada 100 hombres, 67 obreras especializadas por cada 100 varones, 65 empleadas y únicamente 42 directivas (cuadro 3.5).

Cuadro 3.5				
IME: índice de feminidad por nivel ocupacional y según tamaño del establecimiento (2004)				
	<i>Total</i>	<i>Grande</i>	<i>Mediano</i>	<i>Pequeño</i>
Total	95.60	97.33	81.77	91.95
Directivos	42.29	39.87	32.41	68.48
Empleados	65.32	62.21	63.01	118.07
Obreros especializados	67.98	71.47	45.93	45.10
Obreros generales	111.06	113.39	96.69	100.34

Fuente: Elaboración propia con datos de: INEGI (2005), ENESTYC

El índice de feminidad según el tamaño de establecimiento es más favorable para las mujeres en las grandes empresas, ocupando 97 mujeres por cada 100 hombres, mientras las medianas 81 y las pequeñas 91. Para todos los tamaños de empresas los varones ocupan un lugar predominante fuera de la masa de obreros manuales, con excepción de los empleados en las pequeñas empresas que mantiene 118 empleados mujeres por cada 100 hombres. A pesar de la fuerte disminución de la participación femenina en el empleo total del sector es importante señalar que los niveles son muy superiores a los promedios que mantiene la industria manufacturera no maquiladora en todos sus tamaños.

En la manufactura no maquiladora los directivos mantienen una participación de 27 mujeres por cada 100 hombres, de 46 para los empleados, 24 para los obreros especializados y 44 para los obreros manuales. Además las empresas pequeñas y micro ocupan una mayor proporción de mujeres que las empresas grandes y medianas. (INEGI, 2005).

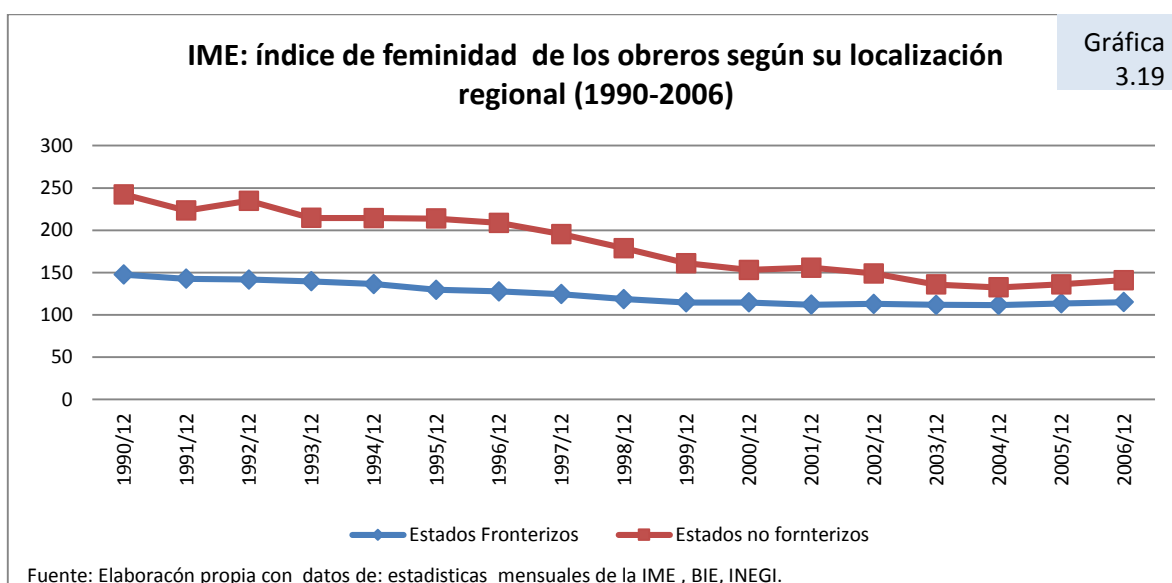
El índice de feminidad determinado por la especialización productiva tiene una clara tendencia a la desfeminización y al reparto equitativo de los puestos para obreros manuales en todos los sectores. El sector productor de textiles, el de servicios y el de juguetes y artículos electrónicos, son los sectores que más reducen la proporción de mujeres por cada 100 hombres, en los siguientes rangos de 1990 a 2006: 323 a 135 para los textiles, 309 a 118 para los servicios y de 238 a 113 para los juguetes y artículos deportivos (véase, anexo 1-gráfico 1).

La producción de alimentos, cuero y calzado, maquinaria y equipo eléctrico y electrónico, equipo de transporte y otros, reducen de manera menos importante la participación de obreras del total de puestos ofrecidos, pero se mantienen cerca de la repartición equitativa de puestos de trabajo entre hombres y mujeres. Por otro lado, el

sector de muebles y artículos de madera y herramientas y equipo no eléctrico aumentan la participación de obreras, pero mantienen una mayoría de trabajadores varones (véase, anexo 1-gráfico 1).

El proceso de cambio en la composición en el género de los trabajadores, determinada por la concentración regional, también muestra diferencias en el grado de feminidad y su evolución en el tiempo. Los Estados fronterizos presentan una tendencia a la desfeminización de los obreros menos acelerada que la de los obreros fronterizos, aunque para 2006, la proporción de mujeres en las maquilas no fronterizas sigue siendo significativamente mayor que la de los enclaves de la frontera.

Los municipios no fronterizos pasan de una proporción de 133 mujeres por cada 100 hombres en 1990 a 140 en 2006. Por su parte, los Estados fronterizos pasan de 147 a 111 mujeres por cada 100 hombres. Sin embargo, al igual que el índice de feminidad determinado por la especialidad productiva la tendencia se detiene hacia 2001 manteniendo una relación casi equitativa para los productores de la frontera, mientras los no fronterizos siguen siendo marcadamente predominante la presencia de mujeres (gráfico 3.19). Lo dicho se explica por la especialización regional, donde los sectores de mayor componente tecnológico se encuentran concentrados en los Estados fronterizos y son los sectores que tienden de manera más marcada a la repartición equitativa de puestos de trabajo entre géneros.



4.4.2 Género y rotación externa

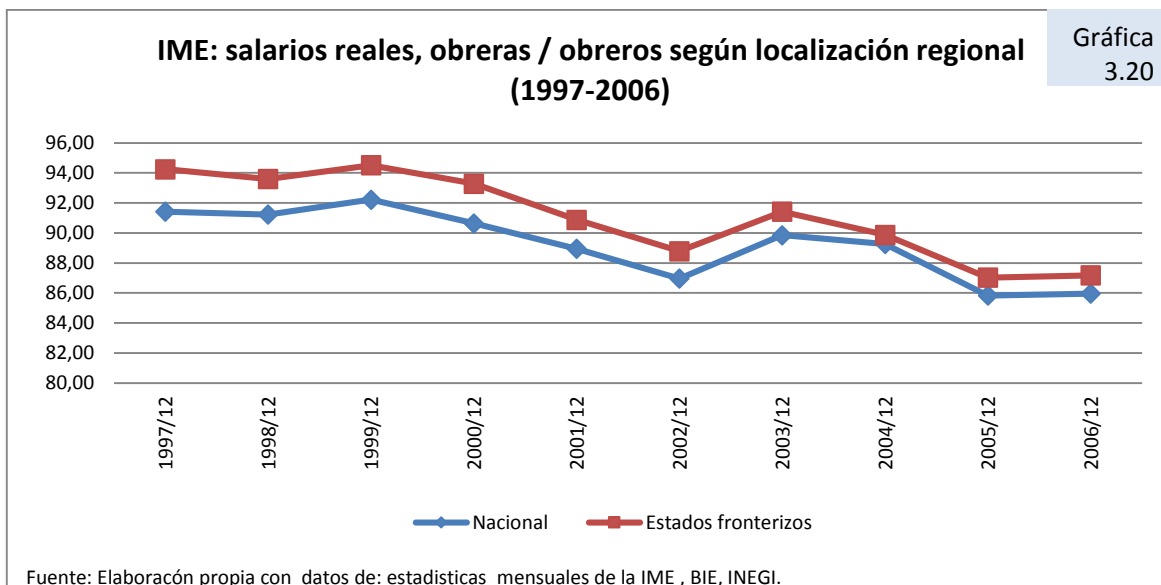
La rotación externa mantiene los mismos patrones en hombres y mujeres según su nivel ocupacional, siendo los puestos de mayor jerarquía notablemente más estables que el de los obreros. Sin embargo, las mujeres presentan una mayor tasa de rotación, la proporción de mujeres que se mantienen trabajando en el mismo lugar entre 1 y 3 años es 75% contra 60% de los hombres; de 3 a 5 años la proporción entre hombres y mujeres es igual de 18%, mientras los empleados de mayor continuidad son varones entre 5 y 10 años. Las diferencias se pueden explicar por la fuerte segmentación según el grado ocupacional entre trabajadores de distintos sexos, porque la tasa de rotación externa por nivel ocupacional diferenciada por el género mantiene la misma estructura para varones y mujeres (véase, anexo 1-cuadro 8).

4.4.3 Género y educación

Los niveles educativos de hombres y mujeres se marcan favorables a los varones siendo ligeramente superiores la proporción de trabajadores hombres con estudios de educación media superior y profesional. Sin embargo, estas diferencias no se reflejan en la desagregación por nivel ocupacional, manteniendo niveles similares en todas las clasificaciones, por ende, el mayor grado educacional de los varones se atribuye a la segregación vertical del empleo de la manufactura y la baja participación de la mujer en puestos de mayor jerarquía.

4.4.4 Género, sueldos y salarios

Los datos disponibles en que se distinguen los salarios entre salarios de obreros y obreras solo están disponibles desde 1997 hasta 2006. El periodo coincide con la nueva aceleración de la desfeminización que se presentó a partir del periodo de mayor crecimiento de la IME. La tendencia del salario de las obreras es marcadamente descendente a favor de los salarios de los hombres, aumentando la diferencia en más de 8%. La tendencia es más marcada de 1997 a 2001, donde la tendencia tiende a estabilizarse, pero los salarios de las obreras son inferiores al de los obreros en más de 13% a pesar de ser mayoría entre la población obrera (gráfico 3.20).



La fuerte segregación vertical de los puestos de trabajo entre géneros se refleja en la discriminación salarial hacia las mujeres en todos los niveles ocupacionales. Las mujeres directivas ganan alrededor de 6% menos que los directivos; los empleados administrativos varones reciben 14% más que las empleadas; las obreras especializadas perciben 10% menos que sus homólogos varones y las obreras generales 4% menos. Las grandes empresas son las que mantienen remuneraciones más equitativas y las medianas y pequeñas más discriminativas en orden ascendente (cuadro 3.6).

Cuadro 3.6				
IME: remuneraciones de las trabajadoras como proporción de los varones, según nivel ocupacional y según tamaño del establecimiento (2004)				
	<i>Total</i>	<i>Grande</i>	<i>Mediano</i>	<i>Pequeño</i>
Total	80.65	81.23	72.78	78.54
Directivos	93.77	102.71	92.54	58.26
Administrativos	85.13	88.45	78.33	71.59
Obreros especializados	89.98	90.67	69.32	85.61
Obreros generales	95.95	96.21	90.67	92.69

Fuente: Elaboración propia con datos de: INEGI (2005), ENESTYC

Por su parte, la manufactura sin maquila presenta niveles de discriminación salarial significativamente mayores a los de la maquila. En promedio las remuneraciones de las mujeres en la manufactura son 17% menores a las de los hombres; los directivos hombres ganan 48% más que las directivas; los empleados y obreros especializados perciben 28% más que sus homólogos mujeres; las obreras generales reciben 17% menos que los obreros.

Todas las ramas productivas presentan una discriminación salarial en contra de las mujeres, donde la rama de textiles y maquinaria eléctrica y electrónica son las más desiguales, donde las mujeres perciben 15% y 26% menos que los varones. Las más ramas más equitativas son: equipo de transportes y maquinaria y equipo no eléctrico donde reciben 2% más que los hombres en la primera y 2% menos en la segunda. Sin embargo, los datos desagregados por especialidad productiva solo están disponibles hasta el año 2000 lo que hace suponer que las condiciones salariales para las obreras empeoraron para todas las especialidades a partir de la crisis de 2001 (véase, anexo 1-gráfico 2).

4.4.5 Género y representación sindical

Las mujeres trabajadoras de la maquila presentan niveles de sindicalización mayores a los hombres, pero al igual que la tendencia general, hacia la crisis de 2001, no alcanzan ni a ser la mitad del total de trabajadores (47.6%). Según el tipo de contratación, las mujeres también presentan una mayor proporción de trabajadores de planta que los hombres con cerca del 95% contra 89% de los hombres (véase, anexo 1-cuadro 11). Las mujeres al igual que los hombres se encuentran representadas en su mayoría por la CTM, seguido de la CROC y la CROM. Cada una de las centrales obreras se encuentra cerca del reparto equitativo de los representados con alrededor de 50% de hombres y mujeres (véase, anexo-cuadro12).

La participación de las mujeres en temas sindicales estuvo marcada por su fuerte presencia en el empleo total en la década de 1960 y 1970, donde protagonizaron las luchas obreras que exigían los derechos laborales básicos como estabilidad, firma del contrato colectivo y la indemnización por despido injustificado. Sin embargo, debido al sometimiento de las Juntas de Conciliación y Arbitraje al gobierno federal, en conjunto con el control de movimientos obreros por medio de listas negras por parte de los empresarios, la resolución de los conflictos fue poco favorable a las obreras, las cuales en muchos casos desistieron de sus demandas y en otros casos fueron reprimidas (Quintero, 2013).

En la década de 1980, las luchas de las mujeres obreras se dieron en contra de sus propios sindicatos por considerar que no las representaban ni las protegían, especialmente ante el cierre arbitrario de plantas sin que las trabajadoras fueran indemnizadas. Sin

embargo, la desvinculación de los sindicatos sobre temas más allá de los mínimos planteados por la ley incentivaron los movimientos de mujeres en busca de liderar algunas fracciones sindicales, dando entrada a la participación activa de las mujeres en las discusiones de los sindicatos.

El avance de lideresas sindicales es lento y los sindicatos continúan siendo estructuras masculinas, pero ha logrado poner sobre la mesa de discusiones temas de avanzada como: 1) comedores gratuitos para las trabajadoras, 2) canasta básica que incluya productos para bebe, 3) guarderías por centro de trabajo, 4) goce de salario completo por cuidados de los hijos en enfermedad, 5) cambio de horarios en las escuelas públicas para hacerlos compatibles con los horarios de trabajo y 6) libre participación de las mujeres en comités de dirección y participación sindical. A diferencia de los temas discutidos tradicionalmente entre hombres obreros y representantes sindicales, los temas de las mujeres cruzan las esferas públicas y privadas haciendo evidente su necesidad de mejorar sus condiciones, tanto dentro del núcleo familiar como en el laboral para hacerlos compatibles (Quintero, 2013: 102).

Además de los temas introducidos en las mesas de discusión sindicales las obreras de la maquila han logrado que organismos internacionales como el Human Right Watch hagan recomendaciones para evitar la discriminación hacia las mujeres trabajadoras, en especial se hace referencia a las pruebas de embarazo a las que se sometía a las mujeres para poder ser contratadas.

4.5 RESULTADOS

1. Organización del trabajo y nivel ocupacional: la maquila presenta una división del trabajo jerárquico y de control técnico estilo fordista, pero con mercados de trabajo internos muy reducidos, incluso más estrechos que los que presenta la manufactura no maquiladora. El proceso de trabajo es intensivo en mano de obra poco cualificada, con departamentos técnicos y administrativos tan reducidos que es difícil asegurar que existen procesos de creación de conocimiento y de difusión de aprendizaje técnico y rotación interna de la fuerza de trabajo.
2. Estabilidad laboral: la rotación externa de la fuerza de trabajo es muy alta para todos los niveles ocupacionales y para todos los tamaños; pero es evidente que el

sector sobre el que recaen los mayores ajustes por cambios en la demanda son los obreros manuales, evolución que se comprueba en especial en la crisis de 2001. La corta estancia de los trabajadores revela la principal dificultad para el aprendizaje del trabajador y es el reflejo de su oposición al trabajo en la línea de ensamblaje.

3. Educación y capacitación: la IME demanda en su mayoría mano de obra poco cualificada con niveles de educación básica, reflejo de la fuerte presencia de obreros manuales y sus procesos intensivos de fuerza de trabajo.

Los niveles de capacitación de la IME son muy superiores a los de la manufactura no maquiladora, pero es la respuesta implícita del capital ante la resistencia del trabajador y la alta tasa de rotación externa, por ende, se concentra en motivar a sus empleados, asegurar condiciones de seguridad e higiene suficientes, y sobre a todo, a mejorar la calidad para poder participar de los mercados internacionales y cumplir con las nuevas exigencias productivas. Sin embargo, las altas tasas de capacitación y la alta concentración espacial y productiva, no tienen el efecto de valorizar el trabajo. La capacitación centrada en el aumento de la calidad en la producción, en este contexto, termina siendo generalizada en la industria y sus trabajadores y, por tanto, sin mayor reconocimiento por parte del mercado.

4. Sindicatos y contratación: los sindicatos han jugado un papel subordinado ante las decisiones empresariales, no participan en la organización del trabajo, ni tratan de adaptarse a las nuevas condiciones técnicas. Sin embargo, mantienen un nivel alto de afiliación, altas tasas de empleo formal y de contratación, pero sin exigir nada superior a lo estipulado en la ley y los contratos colectivos de trabajo, que tienden a la flexibilización de los límites de explotación, por el abandono del pacto salarial del Estado.
5. Productividad: como reflejo de los procesos intensivos en mano de obra y de la falta de progreso técnico se observa un estancamiento de la productividad del trabajo en el sector de la maquila; sin diferencias significativas en términos de tamaño, ni especialidad productiva o de la región donde se instale la empresa. El mayor componente tecnológico de las exportaciones de la IME no refleja grandes cambios en la composición técnica de los factores, ni avances significativos en la productividad laboral. Este hecho imposibilita el aumento constante de los salarios sin que se afecte directamente a la tasa de ganancia.

6. Salarios y remuneraciones: el resultado del estancamiento de la productividad y la abundancia relativa de fuerza de trabajo es la paralización de los salarios en relación a la inflación, que han estancado el poder adquisitivo. Los pagos a los trabajadores de la producción son considerablemente menores a los de la manufactura no maquilera del país y representan solo 10% de los salarios manufactureros en Estados Unidos. El único caso especial es el de los directivos y empleados administrativos para los que las remuneraciones tienden a igualarse con los trabajadores de estos mismos niveles en la manufactura general.
7. Género y segmentación laboral: la demanda de trabajo con base en el género de la fuerza de trabajo ha sufrido un cambio radical a través de la evolución temporal y los puntos que marcan las transformaciones de la estructura económica. El cambio de composición resulta en una masculinización de la fuerza de trabajo, que va acompañada de un aumento de las diferencias salariales a favor de los varones y de una marcada segregación vertical que favorece a los trabajadores hombres, conforme aumenta el grado jerárquico de los puestos de empleo. No obstante, las alteraciones de la estructura según el sexo de los trabajadores no se reflejan en un aumento de la productividad, o de los niveles educativos o de cualificación de los trabajadores para ningún nivel ocupacional; incluso son las empresas grandes y las empresas especializadas en bienes de mayor componente tecnológico las más equitativas en las condiciones laborales entre los dos sexos.

5. CONCLUSIONES: LA DEMANDA DE TRABAJO DE LA IME, PAPEL EN EL ENTRAMADO PRODUCTIVO Y EL CONFLICTO SALARIO-BENEFICIO DE LA INDUSTRIA MEXICANA

La crisis fordista provocada por la rigidez de la línea de producción en masa, ante la inestabilidad de la demanda; el aumento de los conflictos entre los asalariados y los empleadores, producto de la falta de movilidad entre sectores y la posibilidad de mejorar las condiciones de vida; así como el abandono de las políticas keynesianas, que mantenían la estabilidad de la demanda interna y aseguraban la reproducción de fuerza de trabajo barata, cambiaron las condiciones de negociación de las esferas sociales inmersas en la reproducción social de la fuerza de trabajo a favor del mercado.

El resultado es un cambio generalizado en la regulación de las condiciones de explotación de la fuerza de trabajo con el fin de restablecer la tasa de ganancia capitalista y reactivar el crecimiento económico. Como respuesta al aumento de las tensiones alrededor del conflicto salario-beneficio, los espacios nacionales dejan de ser privilegiados y se apuesta por el crecimiento basado en una mayor participación del mercado mundial, este proceso de flexibilización y mundialización de la producción es adoptado, tanto por economías centrales como periféricas.

En el caso de México la crisis de la deuda, en el contexto del colapso del patrón de acumulación de la ISI, detiene bruscamente las tasas de crecimiento económico, disminuye la dinámica del empleo manufacturero en un entorno de inflación acelerada y, como consecuencia, disminuye el salario real y se reduce el mercado interno. La apuesta de México en este contexto es la atracción de IED ante la contracción del mercado interno provocada por la crisis de la deuda y el abandono del pacto corporativo de Estado en términos de regulación económica.

La ruptura del pacto de Estado se refleja en dos sentidos: 1) se comienza un proceso de desarticulación de las organizaciones obreras con el fin de disminuir su influencia, para desregular el mercado de trabajo y utilizar el salario para controlar la inflación y 2) se desarma la estructura de las empresas públicas que fomentaban la industrialización durante la ISI, desincentivando el crecimiento de la industria doméstica, pero logrando un fuerte incremento de la atracción de capital extranjero.

La inversión extranjera que recibe México se materializa principalmente en la industria maquiladora de exportación, convirtiéndola en el nuevo eje de industrialización del país y en el sector más dinámico de la economía. El resultado del cambio de rumbo económico es una maquilización del empleo industrial que asienta las condiciones de desregulación del mercado laboral. La flexibilidad se refleja en un mayor poder del capital en la asignación de los factores productivos en la empresa, incluyendo la fuerza de trabajo, y permitiendo que el mercado fije libremente su pago y, por ende, la tasa de explotación.

La tendencia de la demanda de trabajo en dichas condiciones se caracteriza por condiciones precarias de empleo con bajas remuneraciones, en comparación, tanto con el resto de las manufacturas nacionales como con el empleo manufacturero en Estados Unidos, principal inversionista en este sector. En estas condiciones, y sin organizaciones

obreras influyentes que representen los intereses de los trabajadores, la resistencia de la clase obrera se presenta en una tasa de rotación externa muy alta, que dificulta los procesos de aprendizaje y también la valorización de la fuerza de trabajo.

La modernización de la maquila, a partir de la firma del TLCAN, y la reafirmación del modelo neoliberal en México se traduce simplemente en la maquinización para las pequeñas y medianas empresas, con métodos fordistas de producción en masa. En las empresas grandes se refleja en la incorporación de equipo automático, donde podrían convivir métodos fordistas de producción y procesos de flexibilidad productiva, sin que esto represente un salto productivo que sugiera la evolución hacia métodos menos intensivos en mano de obra y con procesos de valorización de la fuerza de trabajo. Por lo tanto, este sector, emblema del cambio estructural, mantiene niveles de modernización inferiores y métodos de organización de los procesos productivos más simples, incluso en relación a las empresas grandes y medianas que dependen de la demanda del mercado interno.

La industria maquiladora comparte nulos vínculos hacia adelante y hacia atrás con la industria tradicional mexicana, por lo tanto, el mayor componente técnico de algunos sectores involucrados en el comercio dentro del nuevo patrón internacional no tiene forma de transmitirse y absorberse por el resto de la estructura económica, dificultando la homogenización productiva del sistema. La concentración territorial determinada por los corredores industriales de los estados fronterizos estadounidenses es otro rasgo que refuerza la desconexión del nuevo sector industrial y solo permite su expansión en función de la infraestructura preexistente que comunicaba los grandes centros urbanos de la ISI, Guadalajara, Monterrey y Ciudad de México.

La apuesta por un modelo basado en la promoción de exportaciones de ensamble manufacturero y el abandono de las políticas de fomento industrial basadas en la expansión del mercado interno; así como la ruptura del pacto salarial entre los trabajadores y el Estado y el sometimiento de las centrales obreras alteraron el conflicto salario-beneficio que tomaba forma durante la industrialización fordista. El resultado es un estancamiento del poder adquisitivo de los trabajadores industriales que apenas se mantiene en niveles de 1980. La maquila en este sentido, solo ha minimizado los problemas de desempleo y ha logrado mantener la participación del empleo

manufacturero formal, pero ha afianzado condiciones de empleo más precarias en la manufactura en su conjunto.

El desplazamiento de la industria tradicional de la ISI por la IME y el estancamiento del empleo en las manufacturas tradicionales se deben anotar en un periodo de crecimiento exponencial de la PEA y de una acelerada terciarización del empleo que se caracteriza por condiciones de trabajo aún más precarias que las de la industria. Según el esquema de fragmentación laboral planteado en este estudio, la segmentación de la industria mexicana se ha modificado de la siguiente forma:

1. El segmento superior de empresas creadas durante la ISI (grandes y medianas) que logró expandirse y mejorar las condiciones salariales de los trabajadores ha reducido su participación, tanto en el número de establecimientos, como en la creación de valor agregado y en la demanda de trabajo. Sin embargo, este sector, aunque más estrecho, ofrece mejores remuneraciones, estabilidad, acceso a seguridad social, prestaciones, programas de jubilación, niveles de progreso técnico superiores, aprendizaje tecnológico y mejores posibilidades de movilidad interna. Dentro de este núcleo se incluyen las empresas productoras de equipo de transporte y maquinaria y equipo eléctrico y electrónico para la exportación no maquiladoras, diferenciados del resto de sectores no maquiladores por la característica de independencia del aparato industrial y procesos más intensivos en mano de obra manual.
2. El segmento secundario de empresas pequeñas se ha expandido, la participación del empleo de estas empresas creció a partir del colapso de la ISI, pero producen con niveles bajos de productividad y su contribución al valor agregado es reducida. En este sector las tasas de rotación externa son mayores, las retribuciones al trabajo son significativamente menores en comparación con el núcleo de empresas del sector superior, y el empleo no inscrito en los programas de seguridad social tiene una fuerte presencia.
3. El sector de empresas micro, dentro de las que se incluyen talleres de explotación familiar y artesanal, es el que ha tenido una mayor expansión de establecimientos y de participación en el empleo. Este sector presenta condiciones de trabajo precarias, informales e incluso no remuneradas. La lógica de funcionamiento de este núcleo de empresas no es capitalista, su desempeño está basado y determinado por las necesidades sociales de reproducción.

4. A los cambios dentro de la estructura industrial heredada de la ISI se debe aumentar el crecimiento de empleo maquilador, que se caracteriza por ser más precario que el de las empresas del núcleo central, con niveles de las empresas pequeñas del sector secundario de la manufactura en rotación externa de la mano de obra y salarios a los obreros manuales, mercados internos de trabajo muy reducidos que dificultan la movilidad interna y las posibilidades de ascenso, pero con una alta participación de empleo formal y altas tasas de capacitación de los trabajadores. Los procesos productivos son intensivos en mano de obra, sin grandes diferencias según el tamaño de establecimiento y la especialización productiva.

En la nueva estructura del empleo manufacturero solo se logra detener la caída en la participación del empleo formal, pero con peores condiciones de trabajo, menores salarios y escasas posibilidades de ascenso en las mismas empresas, con excepción de las empresas del núcleo central que disminuyen su participación en el empleo.

Las condiciones de trabajo más precarias en la manufactura y la terciarización del empleo nacional van acompañadas de un fuerte aumento de la participación de las mujeres en el empleo remunerado en respuesta a la disminución de los ingresos salariales y a los cambios demográficos ocurridos en este periodo. Sin embargo, la evolución del empleo femenino y sus condiciones en la maquila tienen una tendencia contraria al resto de las manufacturas, la participación del empleo disminuye y las diferencias salariales aumentan a favor de los varones. La tendencia en la repartición de puestos para obreros tiende a ser equitativa en todos los tamaños de establecimiento y todas las ramas productivas, presentando diferencias significativas con la estructura en las manufacturas sin maquila.

El cambio en la composición del empleo maquilero según el sexo de los trabajadores se explica en parte por el fuerte sesgo que existe en las jerarquías laborales más altas, donde las mujeres tienen baja participación. Sin embargo, el ensanchamiento de los mercados internos de trabajo es muy reducido en los más de 40 años de operación del sector maquilador, además la igualdad de los niveles educativos entre mujeres y hombres y la escasa dinámica de la productividad laboral en el periodo no justifican las diferencias salariales ni la desfeminización del empleo.

Las alteraciones en la composición por género de los trabajadores en la maquila responden a dos cambios significativos del mercado de trabajo, como sugieren las

corrientes que debaten los temas de la IME. Por un lado, el estancamiento del empleo manufacturero no maquilador y la reducción en la participación de las grandes empresas precarizaron el mercado de trabajo; estas condiciones en conjunto con el aumento de la participación femenina del empleo remunerado explican el aumento de la competencia por los puestos de trabajo en la maquila, como sugiere la visión de la divergencia productiva. Por el otro lado, el incremento en el empleo total de técnicos y administrativos, en conjunto con una fuerte segregación vertical que discrimina a las mujeres, explica en menor medida la desfeminización del empleo total de la IME, como sugieren los defensores del escalamiento industrial.

Las características del mercado laboral y la transformación del aparato productivo explican las condiciones que el mercado impone a la fuerza de trabajo, pero como propone el esquema de la reproducción social esta es solo una parte de la explicación. La evolución del empleo y sus características de segmentación son consecuencia de factores sociales no mercantiles que retroalimentan y hacen posible la reproducción de la fuerza de trabajo con las condiciones laborales que ofrece la maquila, por ende, se deben examinar las condiciones familiares de reproducción de los trabajadores de la maquila que permitieron su fuerte expansión dentro del entramado industrial nacional durante dos décadas sin provocar tensiones sociales que la desestabilizaran.

Siguiendo el argumento anterior, el siguiente capítulo analiza los cambios en las condiciones de la abundancia relativa de fuerza de trabajo y la forma que asume en las nuevas condiciones económicas; las características familiares de los trabajadores y su transformación a partir del cambio del conflicto salario-beneficio; y los cambios en la relación Estado-familia para conocer los factores sociales y familiares que retroalimentan la estructura de empleo de la IME y sobre el trabajo de que agentes se han cargado los costos de los cambios económicos.

CAPITULO IV

CARACTERISTICAS DE LA OFERTA DE TRABAJO: ABUNDANCIA RELATIVA DE MANO DE OBRA Y CONDICIONES DE REPRODUCCIÓN SOCIAL BAJO EL NUEVO PATRÓN DE ACUMULACIÓN

El cambio de rumbo económico propiciado por el colapso de la ISI no solo influyó en la evolución del patrón de acumulación de capital y el conflicto salario-beneficio de la industria; también ha modificado la estructura del mercado laboral en su conjunto. La alteración se caracteriza por un aumento de la importancia del sector terciario, ante la caída de la producción del sector primario y el estancamiento de la rama de la manufactura, con una alta participación de trabajo informal. La nueva configuración da forma a la abundancia relativa de fuerza de trabajo que refuerza las características precarias de la demanda de trabajo en la IME.

Los cambios en la estructura del mercado laboral van acompañados de una serie de alteraciones en la dinámica demográfica, en la composición y volumen de la población, obligando al Estado a modificar las relaciones Estado-familia por medio de nuevas políticas sociales y poblacionales acordes con el nuevo paradigma neoliberal; esto para minimizar los costos sociales ante las alteraciones de los ingresos familiares. El resultado es una variación sobre el poder de negociación de las esferas sociales y sobre sus responsabilidades de reproducción social de la fuerza de trabajo, tanto en términos de carga para cada esfera y agentes como en la forma en que se asumen dichas responsabilidades.

En el periodo de la ISI, el incremento de la población y la urbanización, conseguido mediante la extensión de los servicios de salud y seguridad social para los trabajadores, fueron factores que se consideraron positivos y se asociaron directamente al potencial de crecimiento productivo industrial y agrícola. Sin embargo, la fuerte concentración del ingreso, las presiones sobre el sector agrícola y las desigualdades crecientes entre distintos grupos de la población presionaron el nacimiento de un nuevo enfoque de las políticas poblacionales y sociales a partir de la década de 1970.

Los cambios impulsados desde el Estado y la alteración en el patrón económico de acumulación cambiaron las tendencias de concentración territorial y los flujos migratorios, tanto internos como externos. Así mismo, las modificaciones de las normas

poblacionales acarrearón variaciones en la estructura familiar que facilitaron el acceso de la mujer al trabajo remunerado con mayor continuidad temporal. Además, la drástica caída del salario real, sobre todo durante los años ochenta, dificultó seriamente la reproducción familiar con el ingreso de un solo integrante y fomentó la entrada de las mujeres al trabajo asalariado de manera más acentuada.

Las nuevas condiciones económicas y demográficas, en conjunto con el cambio en la visión del Estado, son aprovechadas por la industria maquiladora, y es sobre estas condiciones que comienza a extender su modelo industrial y laboral, retroalimentando cambios dentro del núcleo familiar y afectando la división del trabajo doméstico en función de las necesidades del nuevo modelo de acumulación. Lo anterior se refleja en una fuerte presencia de trabajo femenino, en especial en sus primeros años de operación, y que se mantiene con una alta participación de las mujeres en comparación con otros sectores industriales en la actualidad.

La retroalimentación de la esfera mercantil y la esfera familiar, así como el papel Estatal en las tareas reproductivas en su nuevo enfoque definen las características de reproducción social de la fuerza de trabajo en la nueva configuración industrial impulsada por la maquila y los factores que han logrado mantener el sistema de reproducción social sin tensiones irreconciliables frente a las nuevas condiciones salariales. En este sentido, los objetivos que se plantea este capítulo son: 1) definir los cambios en la forma que adopta la abundancia relativa de la fuerza de trabajo, 2) aclarar las modificaciones sobre la estructura familiar y la división del trabajo doméstico, y 3) delinear las nuevas políticas sociales y apuntar las alteraciones sobre la relación Estado-familia dentro del nuevo paradigma económico.

Finalmente, y aclarando los cambios en la relación de las tres esferas sociales se puede determinar las alteraciones sobre las responsabilidades que asume cada esfera dentro de la nueva configuración del esquema de reproducción social y los factores que mantienen estable el poder de negociación del mercado frente al Estado y la familia, permitiendo la expansión de condiciones precarias de empleo.

1. ABUNDANCIA RELATIVA DE FUERZA DE TRABAJO, DIVISIÓN DEL TRABAJO DOMÉSTICO Y TRABAJO GLOBAL

El resultado del estancamiento de la industria, en especial el núcleo central de la manufacturera tradicional de empresas medianas y grandes, y la fuerte disminución del empleo del sector primario es la terciarización del empleo nacional y un aumento considerable de empleo urbano informal, que la fuerte expansión de las actividades exportadoras en el nuevo modelo de acumulación no ha logrado revertir.

La apuesta por la inversión extranjera como vía para incrementar la ocupación y mejorar los niveles de productividad no ha tenido los resultados esperados y solo disminuye las presiones por la caída del empleo formal temporalmente. La IME continúa basándose en métodos productivos intensivos en trabajo y presenta nulos encadenamientos con el resto del aparato industrial, por ende, no se crean las condiciones para el crecimiento de empleo sostenido en el largo plazo que la CEPAL recomienda para lograr el desarrollo económico con equidad.

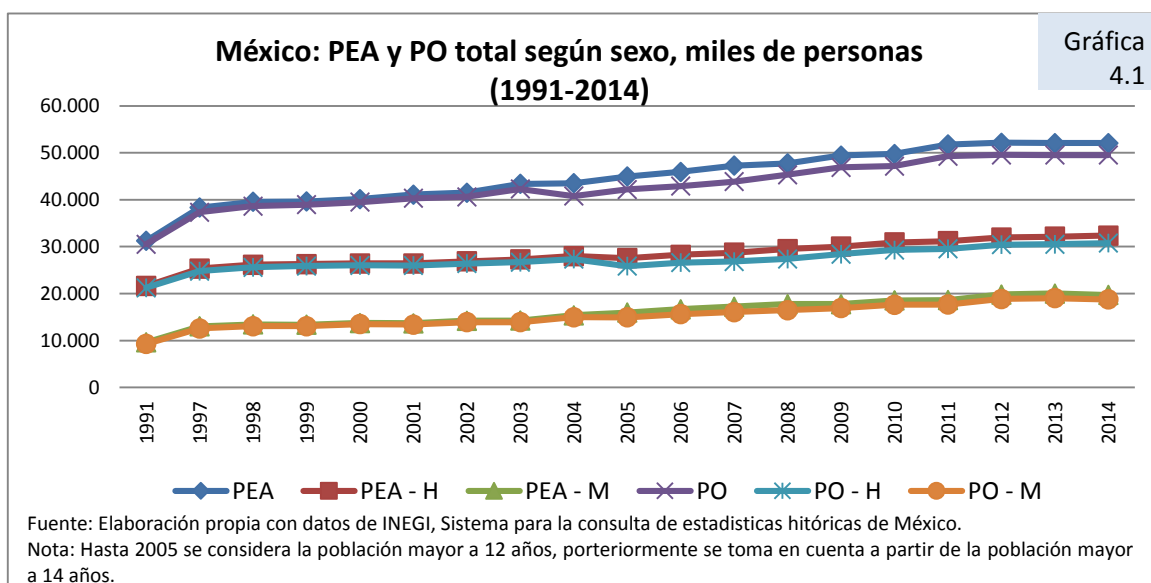
El reflejo de los métodos de acumulación basados en “productividad espuria” es la lenta mejora de las condiciones de trabajo y la precarización del empleo en términos globales. El aumento de la participación de la mujer en el trabajo remunerado coincide con este contexto y refuerza la abundancia relativa de fuerza de trabajo, pero su situación se ve complicada por la mayor carga de trabajo doméstico. Estas características definen la nueva forma que adopta la abundancia relativa de fuerza de trabajo.

1.1 ALTERACIONES DE LAS CARACTERÍSTICAS DE LA POBLACIÓN OCUPADA EN EL MERCADO DE TRABAJO

La proporción de la población económicamente activa (PEA) en relación a la población total en edad de trabajar se mantuvo estancada durante el periodo de la ISI debido al gran incremento poblacional y a su rejuvenecimiento posterior al conflicto revolucionario. A partir de la década de 1980, el número de personas inmersas en el mercado de trabajo aumenta hasta representar 53% de la población en 1990, a partir de entonces la PEA creció constantemente a una tasa de 1.5% promedio anual, representando el 58% en 2014.

La participación femenina en la economía se incrementó constantemente a partir de 1970 pasando de 16% del total de mujeres hasta el 30% en 1990 y 41% en 2014. La participación del contingente masculino disminuyó de 76% a 73% del total de hombres, desde los noventa hasta la actualidad, por ende, el crecimiento en la participación de la PEA se explica en mayor medida por el aumento de la participación de la mujer, que crece en promedio 2.3% al año desde 1990; en contraste, los hombres mantienen una tasa inferior con 1.2% (Gráfica 4.1).

La IME es un sector altamente influyente en estas tendencias en su avance y maquilización del empleo, en especial a partir de 1980. De esta manera, los Estados fronterizos que concentran la maquila mantienen tasas de participación femenina superiores al promedio nacional, en especial en Nuevo León y Baja California donde cerca del 46% de las mujeres se encuentra ocupada.



La reconfiguración económica de la década de 1980 consiguió reducir la tasa de desempleo abierto durante los noventa y se mantiene en niveles relativamente bajos en el nuevo siglo, en comparación con las tasas registradas en los años posteriores a la crisis de 1982. Sin embargo, a partir de 2004 el desempleo comienza a incrementarse ante el nuevo proceso recesivo, que solo se detiene hasta 2010. En este aspecto, los estados fronterizos lograron tasas de desempleo abierto cercanas al 1% durante toda la década de 1990, pero el desempleo tiende a igualarse con el promedio nacional hacia la década presente, ante la fuerte disminución del crecimiento de la IME (INEGI, 1995-2010).

La población ocupada se reparte los puestos con cerca de 38% para las mujeres y poco más del 61% para los hombres. Los puestos según su posición en el trabajo se estructuran de la siguiente forma: cerca del 66% son trabajadores subordinados, 4.5% empleadores, 22% trabajadores por cuenta propia y 6% trabajadores no remunerados. Por su parte, las mujeres mantienen la proporción siguiente: 66% son trabajadoras subordinadas, 2.4% empleadoras, 22.6% trabajadoras por cuenta propia y 9.1% no remuneradas. Los municipios fronterizos mantienen niveles muy similares al promedio nacional, pero con una importancia mayor del trabajo subordinado para los dos sexos (INEGI, 1995-2010).

La mayor parte de la población se concentra en actividades no agropecuarias, de las cuales el 49% se desempeñan en micronegocios, 18% en establecimientos pequeños, 9% en medianos, 8.5% en grandes y solo el 5% se encuentra relacionado en trabajos para el gobierno. Los establecimientos micro son los que han presentado un mayor crecimiento durante el modelo neoliberal en detrimento del resto de tamaños de empresa. En contraste, los Estados fronterizos presentan una mayor participación de los puestos en empresas pequeñas con 20%, medianas 15% y grandes 15%. Las mujeres presentan niveles muy similares de participación a los hombres (INEGI, 1995-2010).

La población ocupada en el país se distribuye según el tipo de unidad económica en empresas y negocios con 49%, instituciones 14.2% y sector de los hogares 36%. La proporción se ha transformado a partir del cambio estructural y el proceso de estancamiento del empleo de la industria redujo el empleo en empresas y negocios, aumentando la proporción de personas empleadas en instituciones y el sector de los hogares.

En el sector de los hogares cerca del 80% se emplea en el sector informal (cifra que representa el 28% de la población ocupada total, mientras que en 1976 la participación en este tipo de unidades se calculaba únicamente en 13%), 12.8% en el trabajo doméstico remunerado y 8.2% en el de agricultura de subsistencia. La proporción de mujeres en el sector de los hogares es mayor al promedio con 41% de participación, pero presentan una mayor proporción en el trabajo doméstico remunerado (26%) y menor en el empleo informal (70%) (INEGI, 1995-2010).

Los Estados fronterizos mantienen en general la misma tendencia, pero con una proporción menor de población ocupada en el sector de los hogares y también del sector

informal. Baja California solo mantiene en situación de informalidad a 20%, Coahuila a 25%, Chihuahua a 18.9%, Nuevo León a 24% y Tamaulipas a 25%. Las mujeres en estos estados mantienen niveles de informalidad menores a los de los hombres, en especial en Baja California y Chihuahua. El sector informal de los hogares en los Estados fronterizos crece de manera más lenta que en el resto del país, pero de igual manera se incrementa durante la década de 1990 a pesar del auge del sector maquilador y se acelera frente a la reducción de la dinámica de la IME en 2001 (Mendoza, 2003).

La informalidad laboral, arriba mencionada, se entiende como la población ocupada que labora en el sector de la economía informal, donde el capital de la unidad económica es difícil de distinguir del inmobiliario y propiedades domesticas, y se define de la manera siguiente:

“Porcentaje de la población ocupada, que trabaja para una unidad económica que opera a partir de los recursos del hogar, pero sin constituirse como empresa, de modo que la actividad no tiene situación identificable e independiente de ese hogar. La manera operativa de establecer esto, es que la actividad no lleva una contabilidad bajo las convenciones que permitan ser auditada” (INEGI, 1995-2010: glosario)

La definición anterior coincide con la definición de informalidad que responde al sector desestructurado de la economía con niveles muy bajos de productividad y que responden a las necesidades de subsistencia de las familias que la realizan. Sin embargo, si se incluye el total del empleo que no cuenta con respaldo legal o institucional sin acceso a la seguridad social, sin importar el tipo de unidad económica, sin son empresas o negocios o instituciones, o bien si el personal ocupado es subordinado o trabajador por cuenta propia, la tasa de informalidad esta cerca del 60% del total de la población ocupada, manteniendo una ligera tendencia a incrementarse durante todo el nuevo siglo. La proporción de las mujeres es superior a la de los hombres en dos puntos porcentuales, pero con una tendencia a la homogenización a partir del año 2000 (INEGI, 2005-2014).

Los Estados fronterizos también mantienen niveles inferiores al promedio nacional en el empleo informal amplio o sin respaldo legal y acceso a la seguridad social. Baja California únicamente presenta a 39% de su población ocupada con estas características, Coahuila 36%, Chihuahua 38%, Nuevo León 36%, Sonora 44% y Tamaulipas 46% (INEGI, 2005-2014). Las mujeres en los Estados fronterizos presentan

tasas de formalidad incluso más altas que los varones; sin embargo, dentro del trabajo informal se presentan las mismas señales de segregación de género que se observan en la maquila concentrando a las mujeres en los trabajos más precarios (Mungaray y Rabelo, 2008).

La alta participación del empleo informal refleja la falta de correspondencia entre la creación de empleos y el crecimiento de las personas activas, a pesar de que las tasas de desempleo sean relativamente bajas. El alto número de personas ocupadas en el sector informal de los hogares mantiene una gran proporción de la población que no se integra por completo en el sistema capitalista (28%). El trabajo aplicado en estas unidades económicas está en función de la subsistencia familiar y de la reproducción del ejército industrial de reserva, que exenta al mercado de las responsabilidades de reproducción de este sector poblacional y transmite parte del valor producido al capital porque ayuda a mantener los precios de los bienes salario básicos a un nivel inferior que el de mercado.

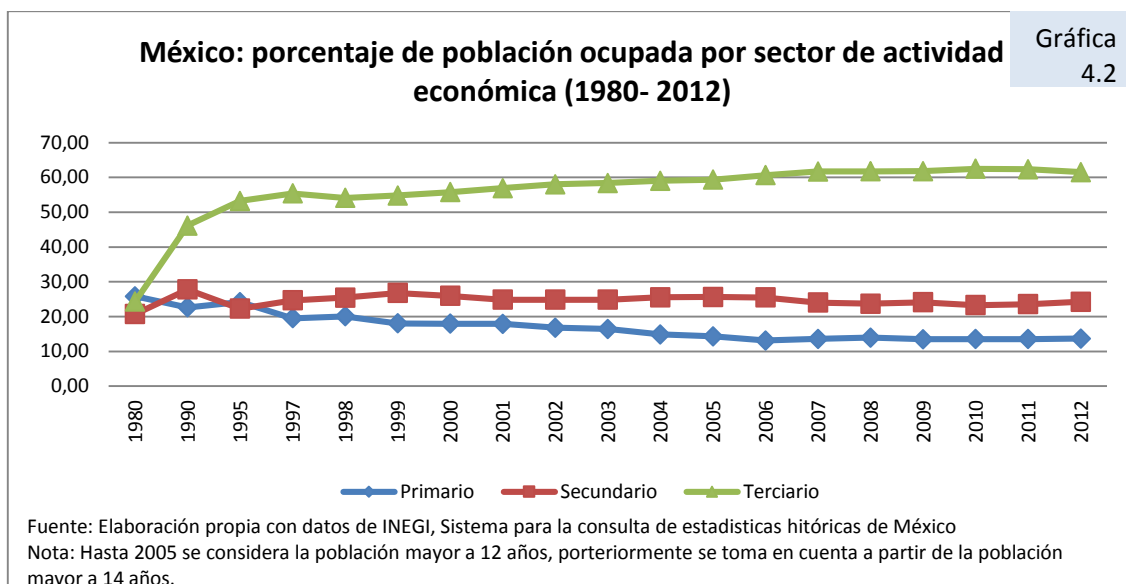
Al incluir todo el trabajo sin respaldo legal ni acceso a la seguridad social, el 58% de la población ocupada se encuentra en posiciones de empleo desventajosas que pueden cubrir de igual forma los aumentos de la demanda de trabajo de la industria. Estas características definen la abundancia relativa de fuerza de trabajo ante las nuevas condiciones económicas y representan el mayor obstáculo al mejoramiento de las relaciones salariales y el poder de negociación de los trabajadores frente al mercado, en el contexto de la lucha de clases. Sin embargo, son condiciones ideales para la expansión de las actividades intensivas en mano de obra.

1.1.1 Sectores de actividad económica y empleo informal amplio

La fuerte presencia del empleo informal es consecuencia de las alteraciones en la composición del empleo según el sector productivo como parte del giro económico de los años ochenta. El empleo en el sector terciario se ha incrementado en más de 100% en términos absolutos pasando del 24% a 61% de la población ocupada total.

En cambio, el sector de las manufacturas pierde importancia en la absorción de empleo a partir de la reestructuración económica. En la década de 1990 durante la mayor expansión de la industria maquiladora, la ocupación en las manufacturas tiene un pequeño repunte que permite mantener constante su participación, pero a partir de 2001 y de

manera más marcada a partir de 2006 vuelve a disminuir su importancia en la generación de trabajo (gráfico 4.2).



La proporción de hombres ocupados en el sector primario es de 18% contra 3.4% de las mujeres; en el sector secundario trabajan el 22% de los hombres y el 16% de la mujeres y en el sector terciario 51% de los hombres y 80% de las mujeres. La tendencia a partir del año 2001 para los dos géneros es a aumentar su participación en el sector servicios en detrimento del sector primario y del secundario (cuadro 4.1).

En el caso de los estados fronterizos, se observan menores tasas de actividad del sector primario con solo 6% de la población ocupada total. El sector secundario emplea a cerca del 28% de la población ocupada, mientras que en 2001 participaba con más del 36%. El sector terciario, por el contrario, comienza a ganar mayor importancia desde 2001 y representa cerca del 62% de la población total ocupada (INEGI, 1995-2010).

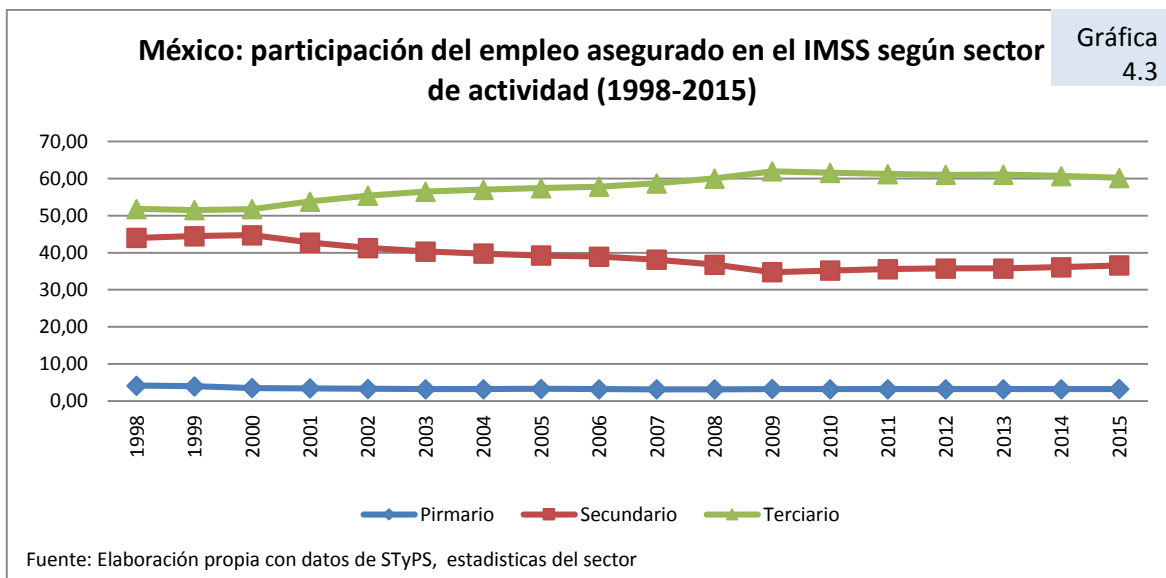
Las mujeres en los Estados fronterizos mantienen una participación en el sector secundario de 19%, tres puntos por arriba del promedio nacional. En cambio, la participación en el sector terciario es menor y emplea a 76% de las mujeres ocupadas; el sector primario solo ocupa al 5%. Por su parte, el 8% de los hombres se emplea en el sector agrícola, 36% en el sector secundario y 58% en el terciario.

Cuadro 4.1			
México: porcentaje de población ocupada según sexo y sector de actividad (2010)			
Sector	<i>Total</i>	<i>Mujeres</i>	<i>Hombres</i>
Primario	12.8	3.4	18.5
<i>Agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca</i>	100	100	100
Secundario	24.3	16.1	29.3
<i>Industria extractiva y de la electricidad</i>	3.5	1.9	4
<i>Industria manufacturera</i>	64	94.2	54
<i>Construcción</i>	32.6	4	42
Terciario	62.2	80	51.5
<i>Comercio</i>	32	33	31.1
<i>Restaurantes y servicios de alojamiento</i>	10.8	13.2	8.5
<i>Transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento</i>	8.1	2	13.7
<i>Servicios profesionales, financieros y corporativos</i>	10.1	8.1	12
<i>Servicios sociales</i>	13.5	17.9	9.3
<i>Servicios diversos</i>	17.4	19.6	15.4
<i>Gobierno y organismos internacionales</i>	8.1	6.2	10

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI (1995-2010), ENOE.

Los niveles de informalidad y su aumento a partir de 2001 se explican en mayor medida por el aumento de la población ocupada en el sector terciario que no logra compensar la caída del empleo formal del sector secundario y la casi inexistente presencia de trabajo formal en la agricultura. El sector secundario continúa siendo el sector con menor proporción de empleo informal a pesar de su fuerte caída a partir de 2001, y representa cerca del 36% del total de puestos formales, mientras que solo contribuye con el 24% del total de la población ocupada (gráfica 4.3).

En el sector secundario, la rama de las manufacturas mantuvo constante su participación en la década de 1990 hasta 2001, donde comienza a perder importancia a favor la construcción y las industrias extractivas. La industria de la manufactura sigue siendo la rama que más empleo formal genera a nivel nacional con cerca del 26% del total, a pesar de su pérdida de ocho puntos porcentuales desde 2001.



En cambio, el sector terciario aumenta su participación en el empleo formal casi en igualdad con su incremento en el total de la población ocupada, sin que contribuya a disminuir la tasa global de informalidad laboral amplia. La mayor participación dentro del sector la tiene el comercio con 20% del empleo formal, le siguen en importancia los servicios sociales, profesionales, financieros y corporativos y servicios diversos. Por su parte, el sector primario es el que presenta una mayor proporción de empleo informal, así ocupa al 13% de la población ocupada total, pero solo contribuye con poco más del 4% de los puestos formales.

En resumen, las altas tasas de empleo informal amplio, o que no cuentan con respaldo legal y acceso a las instituciones de seguridad social, se explican por el fuerte incremento de la participación del sector servicios en detrimento del sector manufacturero. La disminución de la población en el sector agrícola, por su parte, ayuda a mantener la tasa sin grandes incrementos durante el periodo al disminuir su participación dentro de la población ocupada, porque es el sector con mayor proporción de empleo en la informalidad de la economía, incluso mayor al sector terciario. Por otro lado, el fuerte incremento de la participación de la economía desestructurada, del empleo por cuenta propia y en micronegocios durante los años noventa y la primera década de este siglo son factores que contribuyen a la alta participación del empleo desprotegido que se presenta en la economía.

La alta informalidad de los hombres está ligada a su participación en el sector agrícola, de la construcción, el comercio, y los servicios diversos, y su alta participación

como empleados por cuenta propia; además con una fuerte participación en el sector informal de los hogares. Las mujeres, en cambio, presentan altas tasas de informalidad por su fuerte presencia en el sector servicios, en especial en servicios sociales y diversos, menores tasas de participación en el empleo manufacturero y por su mayor participación en el empleo doméstico remunerado del sector de los hogares (Cardero, 2013).

Por otra parte, los Estados fronterizos se caracterizan por tasas de informalidad menores al promedio nacional resultado de la mayor participación del empleo manufacturero. Las mujeres incluso presentan mejores niveles de formalidad que los hombres; esto ligado a su fuerte presencia en el empleo manufacturero, que en esta zona es predominantemente maquilador, en conjunto con la mayor participación masculina en el sector servicios, fruto del crecimiento del comercio a gran escala que siguió a la firma del TLCAN.

La fuerte concentración del empleo maquilador y su crecimiento en la década de 1990 permitió aumentar los empleos formales en esta zona de manera muy importante. Sin embargo, a partir de 2001 la participación de los servicios ha aumentado y con ello también el empleo informal, aunque su participación sigue siendo inferior al promedio y se sitúan entre los Estados con menor porcentaje del país (OIT, 2013).

1.2 DIVISIÓN DEL TRABAJO DOMÉSTICO Y TRABAJO GLOBAL DE LA SOCIEDAD

La menor participación en el empleo remunerado y las condiciones de trabajo de la mujer están en función de múltiples factores socio-económicos, políticos y culturales, que se materializan en la asignación de la mujer al trabajo doméstico; este trabajo doméstico crea diferencias en el tiempo disponible entre hombres y mujeres que condicionan a su vez el acceso al mercado laboral y son el factor principal de las diferencias entre géneros; como las observadas en el sector de la maquila o las que caracterizan el propio empleo informal.

Las principales tendencias en el uso de tiempo y la división doméstica del trabajo son captadas por INEGI y permiten esquematizar a nivel macro las desigualdades en la carga total de trabajo entre géneros. El INEGI define el trabajo global como: “el desarrollo de las actividades realizadas por personas de cualquier edad, con el fin de producir bienes

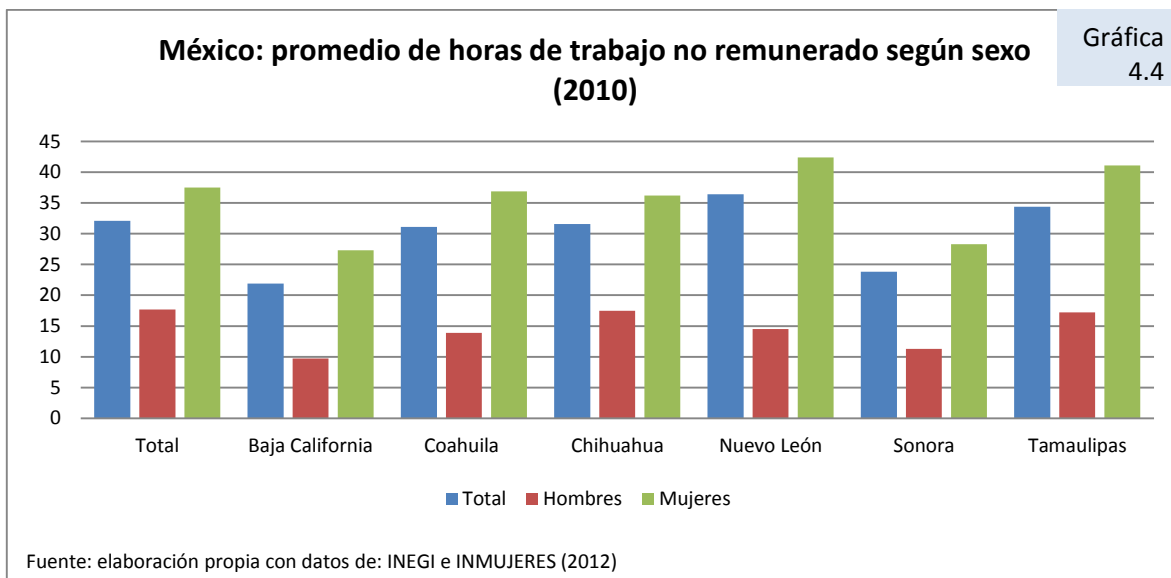
o prestar servicios para el consumo de terceros, el autoconsumo o para el bienestar familiar” (INEGI e INMUJERES, 2013: 83). De esta forma, el trabajo global se divide en trabajo remunerado, del que se hizo repaso en el apartado anterior, y trabajo no remunerado asociado al trabajo doméstico y de cuidados.

La población mayor de 12 años que participa en las labores domésticas es más del 97% del total; el 98% de las mujeres y el 95% de los hombres. A pesar de que la mayor parte de la población participa en el trabajo doméstico, la división de tareas refleja la mayor dedicación de las mujeres a estas actividades, porque se concentran en las tareas cotidianas en las que se ocupa más tiempo (véase, anexo 2-cuadro1).

Las labores relacionadas con la preparación de alimentos son realizadas por la mayoría de las mujeres (85%), pero ni la mitad de los hombres (43%) se involucran. El 92% de las mujeres participa en las actividades de limpieza, mientras que solo el 66% de los hombres se ocupan de estas actividades. Las compras del hogar las realizan en mayor medida las mujeres 64%, pero con alta participación masculina (48%). Las actividades de pagos y servicios y tareas de administración tienen una participación casi equitativa entre hombres y mujeres. Y el mantenimiento y trabajos de construcción participan en mayor medida los hombres (31%) que las mujeres (6%) (véase, anexo 2-cuadro1).

Las actividades relacionadas al trabajo de cuidados para los miembros del hogar son realizadas en mayor medida por las mujeres; en el cuidado de los niños participan el 49% de las mujeres y solo el 30% de los hombres y el cuidado de enfermos la relación es de 3% de las mujeres y únicamente el 1% de los hombres (véase, anexo 2-cuadro1).

Dada la división de trabajo, la cantidad de horas que cada sexo ocupa en este tipo de actividades es muy superior en el grupo femenino, casi 20 horas más en promedio a la semana. La mayor carga de trabajo doméstico no se modifica en la franja fronteriza, donde la diferencia es igual al promedio o incluso superior en Nuevo León, Coahuila y Tamaulipas, a pesar de que la mujer tiene una participación mayor en el mercado remunerado que la media nacional (gráfica 4.4).



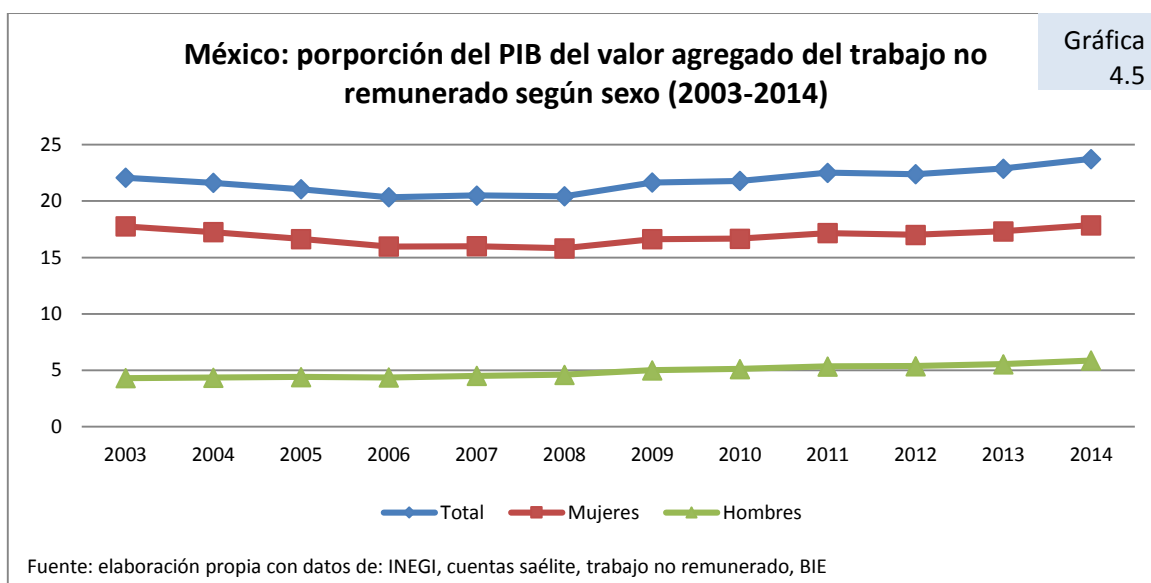
Las actividades que marcan la diferencia en la carga de tiempo dedicado al hogar son: el cuidado de los niños, personas mayores y enfermos, en el que las mujeres dedican cerca de 11 horas promedio a la semana, y las actividades de preparación de alimentos y actividades de limpieza, en el que las mujeres ocupan 29 horas semanales. Por su parte, los hombres únicamente dedican 4 horas a labores de cuidado y poco más de 9 horas en las actividades de preparación de alimentos y limpieza.

El número de horas semanales dedicadas al trabajo remunerado dentro del mercado laboral para los hombres es de 46 horas contra 38 horas de las mujeres con únicamente 8 horas de diferencia en el promedio nacional. En los Estados fronterizos la diferencia es menor en una hora debido a la mayor participación femenina del mercado remunerado de trabajo.

El trabajo global que suma las horas trabajadas en el sector remunerado y el no remunerado revela la mayor carga que tienen las mujeres en el total del tiempo dedicado a la reproducción global de la fuerza de trabajo dentro de las familias, donde en promedio las mujeres trabajan 62 horas semanales, mientras los hombres únicamente 54 horas, lo que implica que las mujeres trabajan una jornada laboral de 8 horas extra a la semana con una mayor importancia del trabajo no remunerado y no reconocido por el mercado ni por el Estado. La diferencia es aún mayor si solo se toma en cuenta a las mujeres ocupadas en el mercado laboral remunerado, quienes trabajan en promedio 12 horas más a la semana en comparación con los hombres ocupados.

El trabajo doméstico no está reconocido por el mercado, debido a la falta de intercambio público de estos servicios de la esfera privada, por lo que no se remunera, pero produce valores necesarios para la reproducción de la fuerza de trabajo. El INEGI en sus cuentas satélite realiza el cálculo del valor agregado del trabajo doméstico asignando un sueldo por hora a los distintos tipos de actividades, basado en el valor de mercado, que se multiplica por el número de horas totales trabajadas.

Así, el cálculo del valor del trabajo no remunerado de los hogares equivale 23% del valor del PIB en 2014; las mujeres contribuyen a este con cerca del 17%, mientras los hombres con apenas 5%. El valor agregado del trabajo de los hogares revela la transferencia de valor que hacen los hogares al mercado o bien la reducción en la carga que el Estado debe asumir en el proceso de reproducción de la fuerza de trabajo y, en especial, la mayor carga que se hace sobre las mujeres ante la ruptura del esquema de reproducción fordista de hombre proveedor.



El valor agregado del trabajo doméstico revela la gran importancia del trabajo dentro del núcleo familiar y también la lenta incorporación de los hombres a este tipo de actividades, que resulta en un sobre peso de trabajo a las mujeres ante su mayor participación del mercado remunerado. La mayor carga en el trabajo doméstico de la mujer es la principal limitación del grupo femenino de insertarse en el mercado laboral de manera óptima, situación que aprovecha el capital para segmentar el mercado laboral basándose en las características de género.

La legislación laboral vigente impide la discriminación entre empleados que realicen las mismas actividades o prácticas discriminatorias de contratación o afiliación sindical. Sin embargo, las características familiares, reproductivas y de carga en el trabajo doméstico no se transforman a la misma velocidad y son factores que cambian las condiciones de acceso al mercado de trabajo, limitando el tiempo disponible, afectando las trayectorias laborales entre los sexos, reforzando la segmentación en base al género dentro del mercado laboral y dando forma a la nueva abundancia relativa de fuerza de trabajo, donde las mujeres tienen una fuerte presencia, pero no consiguen aumentar su poder de negociación permitiendo su doble explotación; en el mercado por el capital y en la esfera doméstica por el sistema de dominación patriarcal (García, 2007).

2. TRANSFORMACIÓN ECONÓMICA, DINÁMICA Y POLÍTICAS DEMOGRAFICAS

El análisis de la dinámica demográfica se enmarca dentro del esquema de la reproducción social de la fuerza de trabajo y se observa como consecuencia de la interacción las tres esferas sociales inmersas. El examen se concentra en dos factores: 1) el papel del Estado sobre la dinámica poblacional, tanto durante la ISI como en el periodo de reformas y apertura económica; y 2) la influencia de los cambios en la acumulación capitalista sobre los patrones de concentración poblacional que se determinan por factores de movilidad interna y externa. La finalidad es aclarar las principales tendencias del crecimiento demográfico, los cambios en la composición de la población según su lugar de residencia y su concentración regional; factores que determinan de manera macro las condiciones particulares de reproducción familiar de la región fronteriza, principal bastión de la IME.

2.1. CRECIMIENTO DEMOGRÁFICO Y POLÍTICAS POBLACIONALES

Los gobiernos postrevolucionarios se enfocaron en incentivar el crecimiento poblacional ante la reducción que provocó el conflicto armado. El interés se hace patente en 1936 con la promulgación de la Ley General de Población. Las acciones que se emprendieron con esta ley fueron: 1) la atracción de migración extranjera y 2) la repatriación de ciudadanos mexicanos expulsados durante el conflicto armado, principalmente a Estados Unidos (Kurczyn y Arenas, 2002).

La Ley General de Población de 1947 añade a las acciones emprendidas en la década anterior, la preocupación de traducir en desarrollo social el crecimiento económico que se comenzaba a experimentar en el país. Dicho documento destaca la importancia de promover la natalidad y la necesidad de reducir la mortalidad; además continúa la procuración de migrantes extranjeros. El crecimiento demográfico en este periodo se asocia a la capacidad de crecimiento de la industria y, por lo tanto, se incentiva en todos sus componentes: 1) aumenta la tasa de fecundidad, 2) reduce la mortalidad y 3) acepta migración externa (Kurczyn y Arenas, 2002).

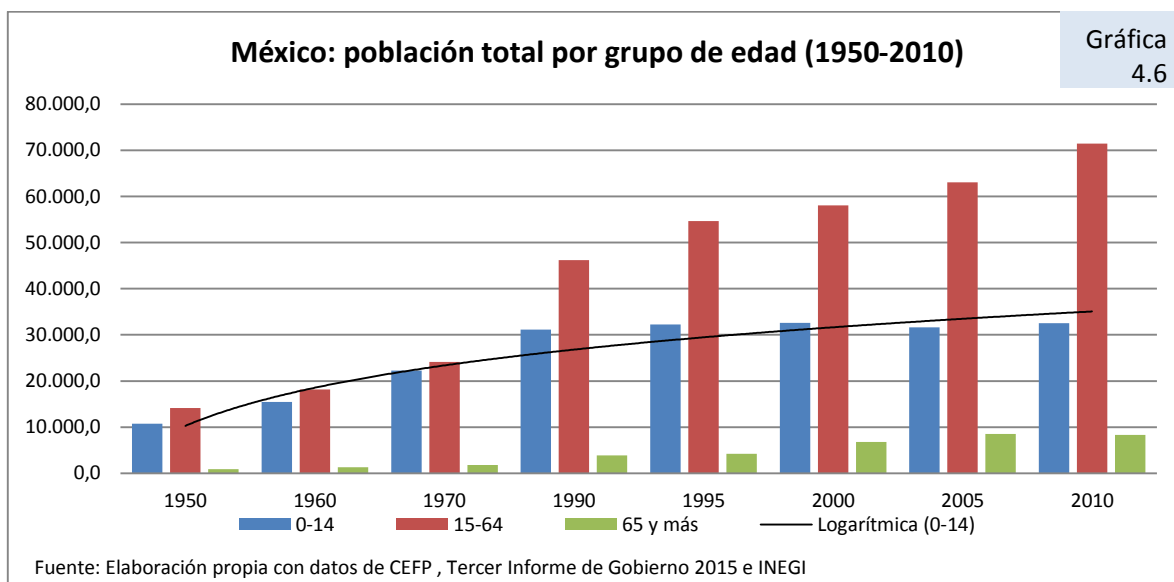
La introducción y extensión de los servicios de salud públicos en la década de 1950 redujeron fuertemente la tasa de mortalidad en especial la infantil, así se pasa de 131 muertes por cada 1000 nacimientos en 1930, a 92 muertes a principios de la década de 1960 y a solo 14 muertes de cada mil nacimientos en 2010. La esperanza de vida también aumenta de un promedio de 40 años en 1940, a 60 años en 1970 y poco más de 75 años para 2010 (Mendoza y Tapia, 2010: 15).

La tasa de natalidad, que se impulsó desde el discurso oficial y que la industrialización logró dar sustento, se mantuvo desde 1930 en un promedio de 6 hijos por familia, alcanzando su punto más alto en 1968 con un promedio de 7.1 hijos por familia. En la década de 1970, la explosión demográfica prevaleciente y los primeros síntomas de agotamiento del modelo de industrialización amenazaron con volver insuficientes los recursos generados por el crecimiento económico y se comienzan a hacer más evidentes las desigualdades en su distribución.

Dicha situación obliga al Estado a intervenir en el proceso demográfico, se promulga la nueva Ley General de Población⁷⁵ en 1974, vigente hasta el momento, y por mandato de esta, se crea la Comisión Nacional de Población (CONAPO) que a partir de entonces es la encargada de vigilar la planeación demográfica del país. La nueva ley busca influir en el crecimiento demográfico por dos vías: 1) la difusión de información sobre los beneficios de planear el número de hijos que se deseaba tener y las virtudes de que los

⁷⁵ Las políticas de aumento demográfico durante la ISI no van acompañadas de políticas de ordenamiento o distribución regional, es hasta 1974 donde las políticas de población ponen el énfasis en el impulso y la promoción de una distribución territorial de la población acorde con las potencialidades de desarrollo de las diferentes regiones del país; también se favorece una mayor participación de la mujer en los procesos de desarrollo económico, social, político y cultural del país, en condiciones de igualdad con el varón (Mendoza y Tapia, 2010).

nacimientos fueran más espaciados temporalmente; y 2) se establecía la provisión de información, servicios y tecnología anti-conceptiva que permitiera a los individuos materializar sus preferencias reproductivas. Como resultado de las políticas el promedio de hijos por familia se redujo a 4.8 en 1980 y a 2 hijos por familia en la actualidad (Kurczyn y Arenas, 2002).



El nuevo enfoque de planificación familiar rinde sus frutos, aumenta el uso de métodos anticonceptivos y reduce la tasa de natalidad (gráfica 4.6). En 1976 solo el 30% de las mujeres en edad fértil regulaban su fecundidad por alguno de estos métodos; para 1987, la proporción aumentó a 50% y en 2009 a 70% (Bruggeilles, 2004). La reducción de la tasa de fecundidad ha traído como consecuencia la mayor proporción de jóvenes de la historia en la población de México, pero también ha comenzado un proceso de lento envejecimiento de la población que presenta nuevos retos para el futuro y la obligación de aprovechar el actual bono demográfico (véase, anexo-gráfico 1).

Las alteraciones de la dinámica demográfica que se impulsaron desde el Estado tienen como consecuencia la disminución sistemática del tamaño de las familias al reducirse el número de hijos en los hogares. Lo anterior abre la posibilidad para que la mujer pueda aprovechar una mayor cantidad de tiempo en el trabajo remunerado con una mayor continuidad temporal y en mejorar sus niveles educativos. Por otro lado, los costos de reproducción de la unidad familiar se ven significativamente reducidos en comparación con los costos que generaban las familias de mayor tamaño características

de la ISI. Se debe apuntar que la reducción del tamaño de la familia y la tasa de fecundidad en los Estados fronterizos es menor que el promedio nacional.

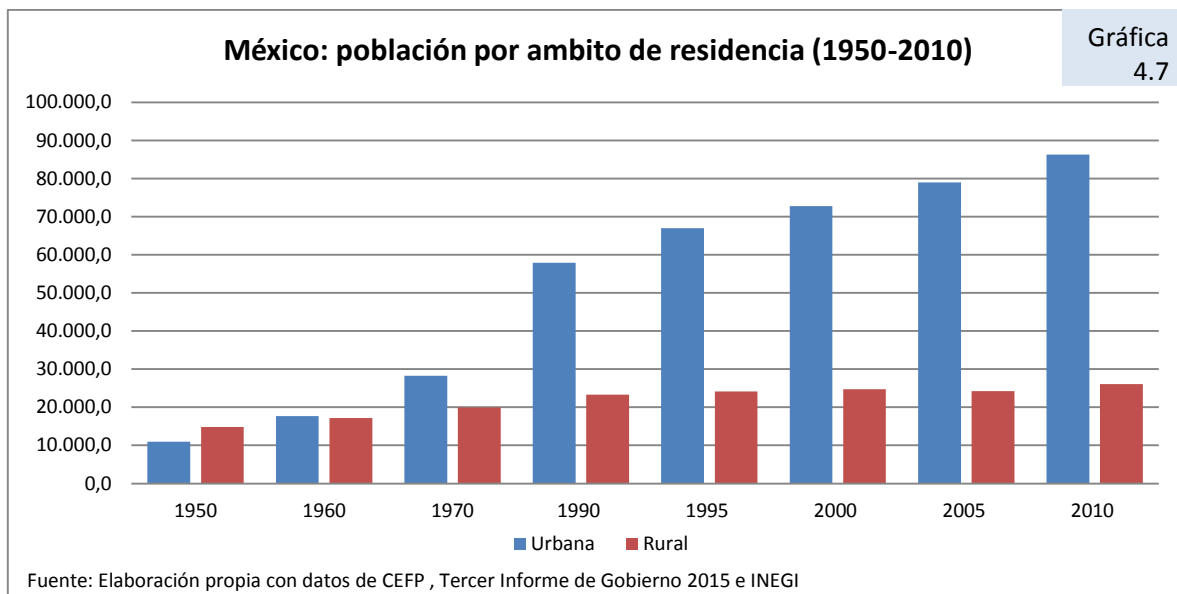
Los acelerados cambios demográficos y el giro económico a partir de la crisis de la deuda transformaron los patrones de movilidad migratoria interna y externa, además de modificar la estructura de la PEA y las características del núcleo familiar. Estas condiciones se ven influidas por los nuevos requisitos de la división internacional del trabajo y las estrategias del país para insertarse a las nuevas circunstancias de producción y comercio mundial, presionando sobre cambios en la composición territorial de la industria y de la población, teniendo como consecuencia nuevas formas de interacción de las esferas sociales y de sus agentes en el contexto de las estrategias de reproducción social.

2.2 PATRONES DE CONCENTRACIÓN REGIONAL Y POLÍTICAS MIGRATORIAS

El movimiento y las concentraciones de población son fenómenos que han sufrido fuertes transformaciones a partir del cambio de rumbo económico como parte de la dinámica demográfica. En este sentido, tanto las tendencias del movimiento interno como externo han cambiado en función de las alteraciones estructurales de la economía. Estas variaciones son determinadas por el cambio de rumbo económico al interior del país y por las transformaciones producidas en los países socios del TLCAN, en especial con Estados Unidos, delineando la nueva división internacional del trabajo de la zona de América del Norte.

2.2.1 Flujos migratorios internos

El fuerte crecimiento poblacional resultado del crecimiento industrial y la extensión de los programas y de la infraestructura de salud y educación, en función del modelo de industrialización de la postguerra, transformaron la composición según su ámbito de residencia durante el funcionamiento de la ISI, de una población predominantemente rural a una marcadamente urbana. En 1950, la mayor parte de la población habitaba en zonas rurales, en cambio, para 1970 la proporción se revierte y para el año 2010, la población rural es menor a 25% del total (gráfica 4.7).



Los movimientos de la población rural se concentraron durante la ISI en tres destinos, Distrito Federal, Guadalajara y Monterrey y los centros poblacionales y productivos que se crearon alrededor de las grandes urbes. La Ciudad de México, en conjunto con el Estado de México, concentraba 22% de la población, el Estado de Jalisco 6.8% y Nuevo León 3.5% en 1970.

A partir de la década de 1970, los grandes centros urbanos reducen su dinámica de atracción, pero mantienen su participación en la población total, con excepción del Distrito Federal. En cambio, los Estados fronterizos del país comienzan a atraer fuertes olas migratorias provenientes de otros Estados; Nuevo León es el Estado que mantiene una fuerte atracción desde la ISI y que continua durante el crecimiento de la maquila, pero se debe anotar que se encuentra clasificado como Estado fronterizo, aunque dispone de un territorio muy limitado de frontera (véase, anexo 2-mapa 1 y 2). La fuerte atracción que experimentaron los Estados fronterizos, fruto del nuevo modelo de industrialización, comienza a menguar ante la crisis de la industria maquiladora a partir de 2001, pero siguen manteniendo una fuerte absorción de la migración interna (véase, anexo 2-mapa 3).

El fuerte incremento de las migraciones a los municipios fronterizos crea nuevas concentraciones de población urbana que se explican por la aparición y consolidación de la maquila y la reconfiguración del comercio a partir del TLCAN. La gran demanda de trabajo atrajo, en un principio, trabajadores rurales de sus Estados y posteriormente migrantes procedentes de otras regiones. Sin embargo, la maquila solo es una parte de los

fenómenos que han contribuido a la migración hacia la frontera con Estados Unidos. Las relaciones fronterizas entre los dos países son más complejas e incluyen el intercambio continuo y creciente de bienes, servicios y personas, tanto mexicanas como de otros orígenes (centroamericanos y suramericanos). La forma que adopta este intercambio también se vio afectada por el cambio estructural de ambas economías y se refleja en las leyes migratorias que han definido los movimientos de población y han configurado las ciudades fronterizas donde se asentó la IME.

2.2.2 Flujos migratorios externos

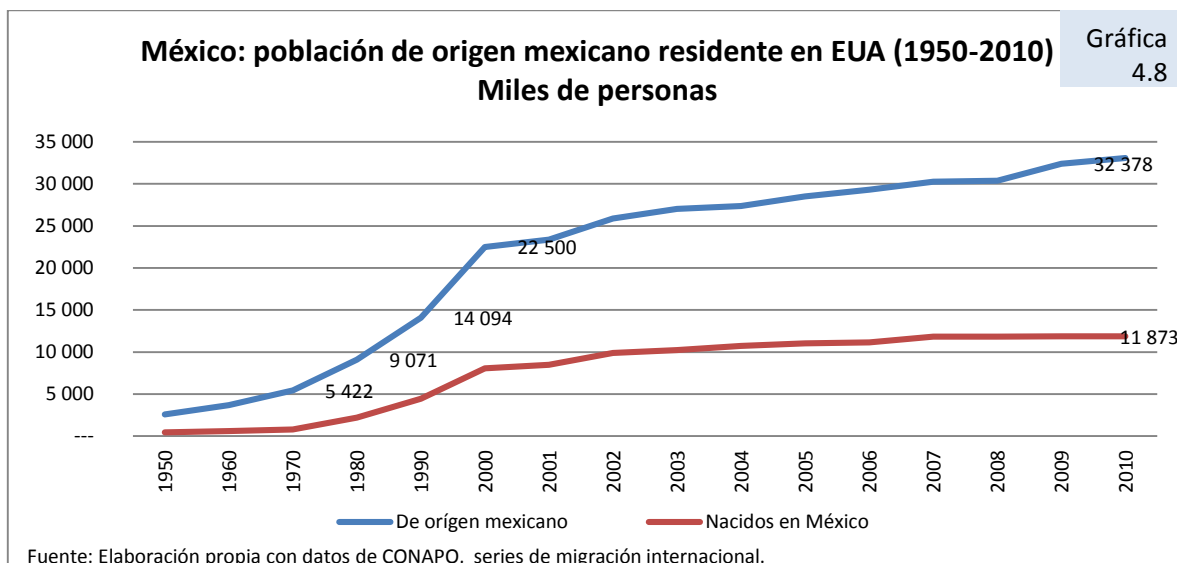
Los principales intercambios de población se han realizado con el país vecino del norte; en un primer momento debido al aumento de desplazados del conflicto revolucionario en México que provocó, posteriormente, la repatriación de cerca de medio millón de personas entre 1920 y 1940 (Mendoza y Tapia, 2010).

Los repatriados permanecieron en la zona fronteriza hasta la firma del acuerdo de trabajo temporal entre México y Estados Unidos, que dio solución al problema de desempleo de la zona fronteriza y cubrió la demanda creciente de fuerza de trabajo de la economía norteamericana. A partir de este periodo continúa el proceso migratorio hacia Estados Unidos de manera lenta, pero se calcula que para 1970 cerca de 800 000 mexicanos residían en el país del norte (gráfico 4).

El programa de migración temporal “bracero” (1942-1965) inaugura un nuevo proceso en la historia de la migración México-Estados Unidos, transforma el patrón migratorio del momento que deja de ser familiar, de larga estancia y dudosa situación legal, para convertirse en un proceso legal, masculino, de origen rural y orientado al trabajo agrícola. Sin embargo, la migración ilegal también se incrementa aunque de manera más modesta en el periodo; esto como respuesta a la rigidez del modelo y a las malas condiciones laborales acordadas en el programa bilateral de trabajo temporal (Durand, 2007).

El programa se cancela en 1965 como parte de las quejas y tensiones entre ambos gobiernos; pero esto no detuvo los flujos migratorios, en cambio, la crisis de la ISI y el estancamiento de la década de 1980 provocaron que la migración se elevara de manera exponencial. A partir de entonces se multiplica más de 6 veces el número de habitantes

en EUA de origen mexicano⁷⁶ pasando de 5 millones en 1970 a más de 32 millones en 2010. El número de personas nacidas en México residentes en EUA crece más de 10 veces y se sitúa en casi 12 millones de personas en 2010 (gráfico 4).



El aumento de la población migrante de origen mexicano en Estados Unidos responde a las transformaciones en términos de política migratoria que el país norteamericano implementó a partir de 1965. La ruptura del programa bilateral restringe fuertemente el número de permisos de trabajo y visas de residente a 20 000 por año en promedio desde 1965 hasta 1987. El resultado es que la migración ilegal se convierte en la dominante en detrimento de la migración documentada; finalmente en 1987 se emite la Ley de Reforma Migratoria que tenía como objetivo la regularización y posterior naturalización de los mexicanos indocumentados y la posibilidad de reunificación con su familia en territorio estadounidense; esto les permitía llevar a sus parientes más cercanos sin límite numérico, hecho que incremento también la población mexicana residente legalmente (Massey, Pren y Durand, 2009).

Con la reforma de ley se abre una nueva era en las relaciones México-Estados Unidos; por un lado, se busca la mayor integración económica por medio de la apertura y la libre movilidad de capital, bienes y servicios y, por el otro lado, la movilidad del trabajo se restringe cada vez más a partir de este año. Los sucesos del 11 de septiembre de 2001 agudizaron aún más las restricciones migratorias y han ocasionado la militarización en ambos lados de la frontera, limitando las posibilidades de que la

⁷⁶ Se considera población de origen mexicano a las personas de hasta una tercera generación con parentesco con migrantes mexicanos de primera generación.

migración ilegal continúe al mismo ritmo y obstaculizando el retorno de los inmigrantes temporales a México (Massey, Pren y Durand, 2009).

Los cambios de la política migratoria de Estados Unidos han modificado nuevamente la composición de la migración mexicana transformándola en una migración familiar, de largo plazo y también la ha extendido fuera de los Estados fronterizos y fuera del sector agrícola de Estado Unidos (véase, anexo 2-mapa 4 y 5). Por su parte, el gobierno mexicano ha aceptado el papel de la nación como un país de migrantes y no se han mantenido nuevas negociaciones para impulsar nuevos programas bilaterales que contemplen una mayor movilidad de la fuerza de trabajo legal y protegida entre los dos países. En cambio, se han puesto en marcha programas para defender la integridad de los migrantes mexicanos que regresan de Estados Unidos y también la de los migrantes centroamericanos y suramericanos que cruzan el país en busca de llegar a la frontera⁷⁷. (Lothar y López, 2011).

La nueva configuración territorial crea distintas condiciones en las relaciones sociales en la frontera con dinámicas particulares, diferenciadas del resto del país por la vecindad con Estados Unidos. A pesar de la restricción a la movilidad legal de la fuerza de trabajo, la mayor integración económica con América del Norte, el fuerte impulso de la industria maquiladora y el aumento de la población de origen mexicano en el país vecino crean las circunstancias para que la fuerza de trabajo busque nuevas formas de lograr los ingresos necesarios para su reproducción que incluyen fuertes lazos con la economía y con las familias de los Estados fronterizos de Estados Unidos.

Las fuertes olas migratorias hacia la frontera norte crean las condiciones esenciales para la expansión de la maquila, mano de obra abundante y barata; además diversifica las estrategias familiares de reproducción, permitiendo que el ingreso familiar se beneficie de los flujos migratorios, comerciales y de capital con Estados Unidos, ya sea de forma legal o ilegal, lo que a su vez asegura la minimización de los costos laborales a la industria ensambladora y retroalimenta sus condiciones de demanda de trabajo a bajo costo.

⁷⁷ En concreto se hace referencia al Programa Paisano y El Grupo BETA.

2.3 DINÁMICA DEMOGRÁFICA Y RELACIONES FAMILIARES EN LA FRONTERA NORTE DE MÉXICO

El cambio en la composición de la población que se determina a través de los flujos migratorios internos hacia la franja fronteriza explicados en gran medida por el aumento de la demanda de empleo de la maquila; y el incremento de la migración hacia Estados Unidos a partir de la década de 1980 han creado una dinámica particular que permite a las familias urbanas de esta zona diversificar la fuente de sus ingresos, que en muchos casos, incluyen los ingresos por trabajo en Estados Unidos.

El aumento de los ingresos de las familias mexicanas provenientes de los trabajadores en Estados Unidos es evidente en la evolución de las remesas que los connacionales mandan a sus familias en México, con un ritmo creciente a partir de la segunda mitad de la década de 1980. El punto cúspide se alcanza en 2007 con el máximo histórico de 25 500 millones de dólares, representando alrededor de 2.7% del PIB, año en el comienzan a decrecer hasta 2010, donde se da una pequeña recuperación sin alcanzar el nivel máximo nuevamente. En la segunda mitad de la década de 1990 México fue el país que mayor número de ingresos recibió a nivel mundial por remesas. A partir de 2001 pierde el primer lugar ante la India y en 2010 el segundo lugar ante China; actualmente es el cuarto lugar con un nivel ligeramente inferior que Filipinas (IME, 2014)

Las familias de todo el país se ven beneficiadas por las remesas de los trabajadores en Estados Unidos, concentrándose en mayor medida en las zonas Centro y Sur del País. Los Estados Fronterizos se encuentran cerca del promedio general con excepción de Coahuila y Sonora. Sin embargo, la complejidad de las relaciones de los Estados fronterizos es mayor como resultado del creciente flujo de mercancías que cruzan por la frontera y la convivencia de familias mexicanas a ambos lados de la frontera, en especial en los principales municipios productores de maquila.

Los municipios maquileros más importantes que están íntimamente ligados con ciudades o condados norteamericanos por su cercanía son: 1) Tijuana, Baja California-San Diego, California; 2) Mexicali, Baja California-Condado El Imperial, California; 3) Ciudad Juárez, Chihuahua-El Paso, Texas; 4) Matamoros, Tamaulipas-Brownsville, Texas; 5) Reynosa, Tamaulipas-McAllen, Texas; 6) Agua Prieta, Sonora-Douglas, Arizona; 7) Nogales, Sonora-Nogales, Arizona.

A lo largo de la historia estos territorios han presentado múltiples nexos y durante la industrialización fordista comenzaron a cobrar importancia como lugares de paso del comercio, de turismo, de servicios y de personas, afianzando las relaciones durante el programa bracero con Estados Unidos, en especial para los casos de municipios con conexión con los centros económicos de California y Texas, y en menor medida con Arizona y Nuevo México.

La zona fronteriza, a partir de la crisis de la deuda, cobra mayor importancia económica y aumenta considerablemente su concentración de población. En esta zona la tasa de fecundidad es menor a la tasa promedio para nivel nacional, pero el crecimiento de población es superior al promedio del país. La población de esta zona es predominantemente migrante, en un primer momento de migración interna de los mismos Estados provenientes del sector rural, y posteriormente del resto del país.

El aumento de migración hacia la zona fronteriza se da en sincronía con el incremento de residentes en los municipios fronterizos de Estados Unidos de origen mexicano. A principios de este siglo el porcentaje de población de hispanos en los condados americanos fronterizos más importantes quedaba de la siguiente forma: San Diego 27%, Imperial 72%, El paso 78% y Cameron 84%, dentro de los cuales la proporción de población de origen mexicano es mayor al 80% en todos los condados, considerando el total de población hispana (Ybañez, 2009: 43).

La configuración de la población de la zona fronteriza, tanto de la parte estadounidense como de la mexicana da lugar a una compleja red de relaciones entre los dos países y del que las familias del lado mexicano se aprovechan para mejorar sus ingresos y su paquete salarial ante el estancamiento del salario real general y las malas condiciones salariales de la maquila. La forma más representativa de este fenómeno son las llamadas familias transfronterizas. Estos hogares se definen por relaciones de parentesco directo con algún familiar que vive en Estados Unidos, por el lugar de nacimiento de sus miembros (donde una familia puede tener uno o más hijos o miembros nacidos en Estados Unidos, pero residentes en un hogar mexicano) y los que se definen por llevar a cabo actividades económicas o de estudio en Estados Unidos, pero con residencia en México.

La importancia de este tipo de hogares transfronterizos, tanto a nivel global como según las relaciones que los definen es difícil calcularlos con métodos estadísticos debido

a la falta de información oficial en los dos países involucrados. Sin embargo, existen estudios de caso que se llevaron a cabo por medio de estudios de campo, encuestas y entrevistas a profundidad que revelan la importancia de este fenómeno.

Tijuana es el caso mejor estudiado y revela algunos de los patrones de integración de las familias de los municipios fronterizos mexicanos. Los hogares transfronterizos representan más del 50% del total de las familias que reconocen algún vínculo que los definen como tales. Estos hogares en Tijuana comparten tres características, son hogares de tipo nuclear, menos numerosos y mantienen mejores condiciones que el promedio para todos los estratos económicos (Ojeda y López 1994: 15). Según el examen de De Cosío (1997:114) del total de hogares transfronterizos el 97% de los hombres declaró haber trabajado en Estados Unidos en los últimos 5 años y cerca del 70% de las mujeres. Además señala que cerca del 12% de los hijos del total de estos hogares tenían nacionalidad americana.

Ciudad Juárez es la segunda ciudad en importancia por tamaño poblacional, de producción de maquila y sus vínculos con la frontera en especial con El Paso. En este caso los hogares transfronterizos mantienen niveles ligeramente inferiores a los de Tijuana donde casi 45% de los hogares se reconocen como tal. Vega- Briones (2011: 157:160) resalta la importancia de los ingresos de los familiares que trabajan en Estados Unidos y encuentra una correlación entre la incidencia de los hogares a la pobreza y un bajo nivel de remesas, la jefatura femenina del hogar y el trabajo en servicios personales por parte de las jefas de familia en Estados Unidos; es decir, si el hogar mantiene una jefatura femenina, las remesas representan menos del 2.5% del ingreso y el empleo de la jefa de familia se relaciona con el trabajo doméstico en el lado Estadounidense, la probabilidad de que el hogar este dentro de los límites de pobreza aumenta considerablemente. Este fenómeno se repite en todos los municipios fronterizos (CAFN, 2002)

Por su parte, Alegria (2002) estima el número diario de transmigrantes que cruza hacia Estados Unidos para trabajar, pero mantiene residencia en México con los siguientes números: 8% de la población activa de Tijuana, 7.3% para Mexicali, 3.5% para Ciudad Juárez, 4.6% para Nuevo Laredo y 2.5% para Matamoros.

En definitiva, el gran crecimiento de los ingresos por remesas, y la profundización de las relaciones en la frontera México-Estados Unidos, además del aumento de familias

de origen mexicano en la unión Americana ponen de manifiesto la conformación de un espacio transfronterizo permeable. Sin embargo, en la ausencia de un marco jurídico adecuado, de mecanismos de gestión eficientes y de programas específicos para una interacción de sociedades que usan ambos lados de la frontera, en algunas parte ficticia y en otras de una rigidez extrema, se desarrollan acciones que van desde el aprovechamiento de los escasos esquemas formales (comercio a mediana y gran escala), hasta la instrumentación de estrategias informales como el contrabando a pequeña escala o la circunstancia de que personas trabajen o estudien en un país y residan en el otro, sin que formalmente exista un estatus migratorio o reglamentación aduanal que se adapte a esta realidad cotidiana que involucra a millones de personas (Santibáñez y Cruz, 2000: 79-80 y Casado, 2008).

El espacio fronterizo mantiene una estructura heterogénea donde la evolución de las relaciones fronterizas responde al tamaño de los centros poblacionales en México y en los condados americanos; así como la visión y políticas de cada Estado de la Unión Americana. Sin embargo, es evidente que estos municipios fronterizos comparten características intrínsecas como es la fuerte presencia del empleo maquilador y la incorporación de estrategias familiares que se benefician, tanto de ingresos como de servicios de Estados Unidos para lograr mejorar sus condiciones de vida ante la precariedad del empleo en la IME, principal polo dinámico en el modelo neoliberal de acumulación.

El contexto socioeconómico de la franja fronteriza permite mantener el nivel salarial de la maquila en niveles relativamente más bajos al resto de la industria tradicional en su expansión porque las familias pueden ampliar sus estrategias para incrementar sus ingresos y mejorar los servicios reproductivos en ambos lados de la frontera, por ende, también aminora los costos de reproducción social del Estado mexicano sobre esta familias, manteniendo la estabilidad sobre las relaciones de reproducción sin aumentar las tensiones sociales, pero haciéndolas más vulnerables y altamente dependientes de las decisiones políticas y económicas del país norteamericano.

En este contexto, las familias fronterizas con conexiones al empleo precario de la maquila tienen la posibilidad de mejorar sus condiciones de vida sin que el mercado pierda poder de negociación interno, situación que posibilita al mercado nacional expandir el modelo de empleo sin grandes tensiones sociales, en un contexto de fuerte

incremento poblacional resultado de las migraciones y abundancia relativa de fuerza de trabajo.

3. LA CRISIS DEL ESTADO BUROCRÁTICO-AUTORITARIO. GASTO PÚBLICO Y RESPONSABILIDADES DE REPRODUCCIÓN SOCIAL.

El Estado burocrático-autoritario consiguió mantener la estabilidad social y económica durante el fuerte proceso de industrialización y urbanización del país por más de dos décadas. Los cambios en la composición de la población fueron acompañados de transformaciones significativas en el estilo de vida, en las estructuras familiares y el consumo de los hogares; modificaciones que fueron atendidas mediante la racionalización del gasto social. Durante el periodo de mayor crecimiento en la ISI, el gasto social estuvo enfocado en la provisión de servicios básicos a bajo costo y garantizó la seguridad social, afianzando el crecimiento del poder adquisitivo de los trabajadores, en especial de los industriales.

Las alteraciones en los patrones de vida inducidas por la industrialización y la urbanización definieron los patrones de movilidad social que consiguieron satisfacer las expectativas de la población durante el periodo de la ISI. Sin embargo, el gasto social ejercido para satisfacer las necesidades de la industrialización se concentró en el sector urbano a costa del sector rural; para la década de los setentas las desigualdades empeoraron y tensaron fuertemente el pacto Estatal con los sectores populares, desencadenando los movimientos populares de la década de 1960 y 1970.

El primer intento de relajar las tensiones sociales se gestó durante la ISI y se enfocó especialmente en el sector rural por medio de dos programas: 1) Programa de Inversiones Públicas en Desarrollo Rural (1973) y 2) La Coordinación General del Plan Nacional de Zonas Deprimidas, a fin de resarcir los rezagos sociales en las zonas agrícolas en la primera mitad de 1970. Más tarde, en 1980 se crea el Sistema Alimentario Mexicano que deja clara constancia de la fuerte preocupación por el aumento de la pobreza en la población rural. Los planes se concentraron principalmente en subsidios para la producción de bienes agrícolas en busca de reactivar el sector de producción de básicos y mejorar sus ingresos (Torres y Rojas, 2015: 52)

Las políticas de ajuste estructural después de la crisis de la deuda cambiaron radicalmente la política económica y provocaron modificaciones de la misma magnitud en el gasto social. Las nuevas políticas⁷⁸ se caracterizan por ser más selectivas y diferenciadas al focalizar y racionalizar los recursos públicos, pero sobre todo, por la atención de carácter personalizado congruente con las nuevas políticas económicas y la apertura comercial.

Los nuevos parámetros de los programas sociales tienen como objetivo disminuir el impacto del cambio estructural, pero son entregados de forma individual como apoyos directos a los ingresos de las familias. Así se abre paso a un nuevo modelo de apoyo popular que logró relajar las tensiones de las relaciones Estado familia y cerrar la etapa de represión abierta contra los sindicatos y movimientos sociales, creando nuevas condiciones de reproducción social. Por su parte, la estabilidad en las relaciones Estado-mercado se solucionan por la contracción del Estado en actividades económicas y el abandono del pacto salarial para promover el mercado interno.

3.1 EVOLUCIÓN DE LOS GASTOS Y LOS INGRESOS PÚBLICOS TOTALES

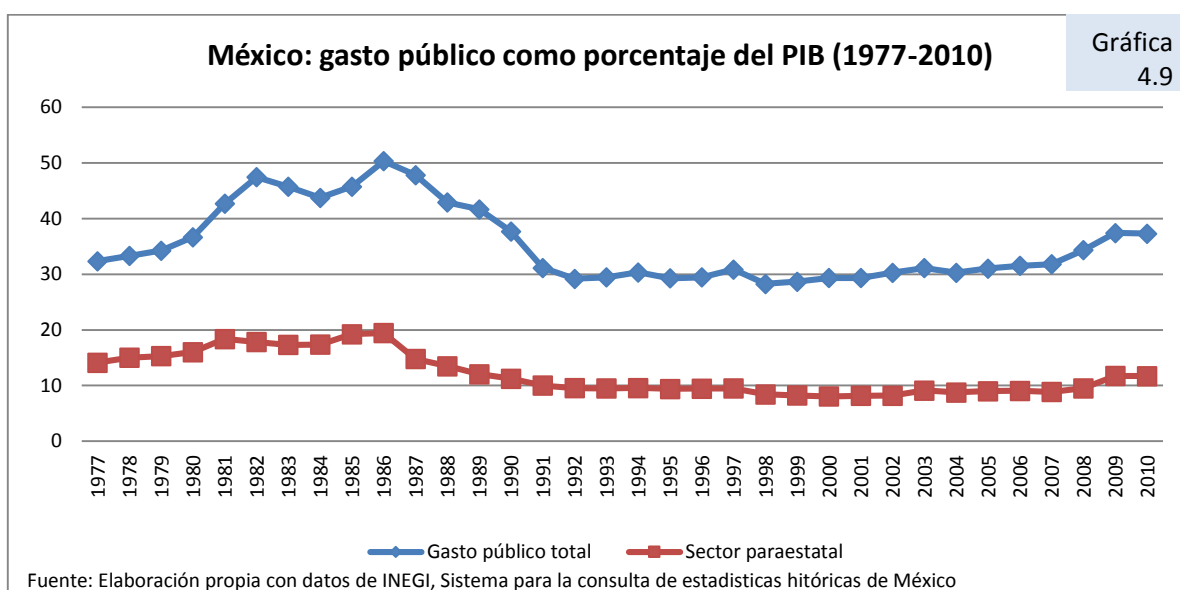
El periodo de estabilidad de la ISI se caracterizó por un incremento constante del PIB que estuvo altamente vinculado y coordinado a la inversión Estatal. Los primeros signos del agotamiento del modelo sustitutivo durante la década de 1970 se consiguen menguar con un fuerte incremento de la inversión pública; sin embargo, al explotar la crisis de la deuda,

⁷⁸ La firma del Pacto de Solidaridad Económica, condujo a la puesta en marcha del Programa Nacional de Solidaridad y se orientó principalmente en abatir la pobreza extrema. El programa tenía como objetivo atender las necesidades más urgentes en materia de alimentación, vivienda, educación y salud tanto de la población rural como urbana e integrando también a los grupos indígenas del sur del país. A finales de los noventas se gestó el Programa de Educación, Salud y Alimentación, el cual combinó apoyos en las tres áreas con la finalidad de formar capital humano en las comunidades y familias pobres, para romper círculos integracionales de pobreza extrema asociados a problemas de desnutrición, mortalidad infantil, deserción escolar y bajas posibilidades de acceso a la salud.

A principios del nuevo siglo el programa se transforma en el Programa Oportunidades el cual solo expande el alcance del programa anterior, tanto en zonas urbanas como a población en extrema pobreza, pero mantiene los lineamientos establecidos por su antecesor. En la actualidad Oportunidades cambia su nombre por Progresá y sigue siendo la principal estrategia del gobierno federal para combatir la pobreza, aunque mantiene el mismo esquema de beneficios incluyendo a los inscritos en el padrón del programa anterior (Cordera y Lomeli, 2003 y Scott, 2003).

México se compromete a resolver dichos desequilibrios por medio de dos vías: 1) el abandono del pacto salarial y 2) la reducción del gasto público.

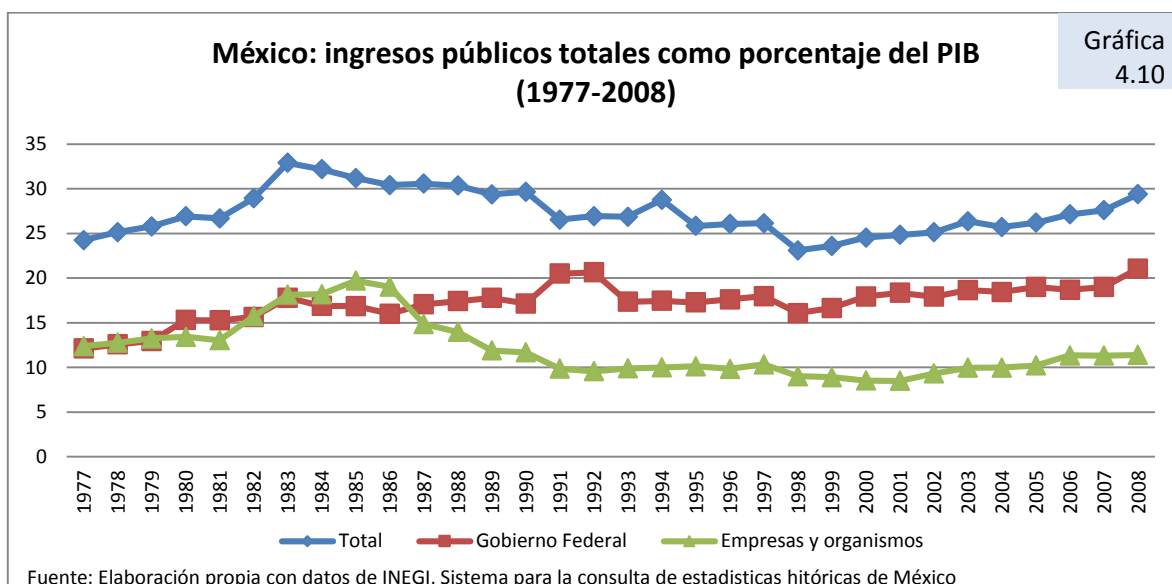
Así, a partir de 1982, los incrementos en el gasto público son menores incluso que los incrementos del PIB, reduciendo su participación frente al producto en aproximadamente 20%. La tendencia se frena a partir de la década de los noventa, manteniendo los gastos públicos con una participación de cerca del 30% del PIB, hasta 2008, donde tienen un importante repunte (gráfica 4.9).



En la ISI se logró que el gasto público se incrementara de forma constante y sin crear fuertes desequilibrios porque el PIB se amplió a un ritmo mayor. El crecimiento del PIB y del gasto público se mantuvo por encima del acrecentamiento poblacional y conservó las dos variables en constante crecimiento en términos per cápita. Lo dicho sostiene el incremento constante de las necesidades de la población urbana en expansión. Sin embargo, a partir de 1982, tanto el PIB per cápita como los gastos públicos por persona se reducen durante toda la década. En los años de 1990, el gasto per cápita crece poco más de 2% promedio anual, reduciéndose nuevamente en la primera década de este siglo, pero aumentando su proporción con respecto al PIB en 10% solo en dos años (2008-2010) (Barcelata, 2012).

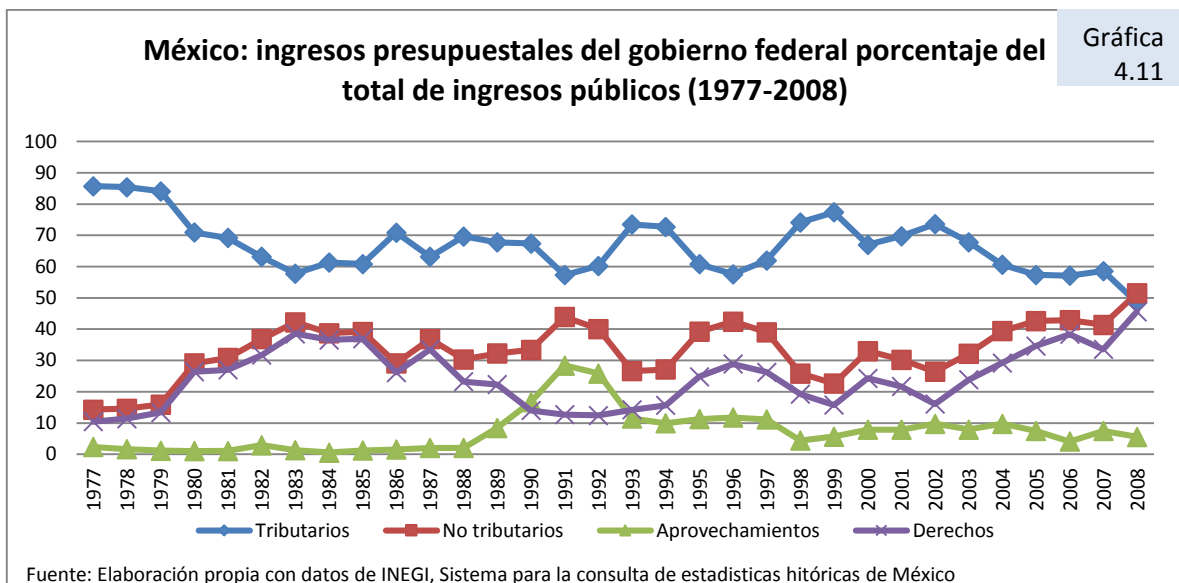
En referencia a los ingresos, el pacto de Estado de la ISI mantuvo privilegios fiscales a las grandes empresas que aseguraron la estabilidad entre las relaciones entre los empresarios y el Estado. El pacto se mantiene dentro del nuevo modelo, frente al aumento de los conflictos sociales, pero imposibilitando que el gasto público se recupere ante la

caída de los ingresos del aparato de empresas públicas. Por este motivo, los ingresos fiscales contrastados frente al PIB caen constantemente desde 1982 hasta 1998, donde comienzan a repuntar. Sin embargo, con la recuperación a penas se alcanzan los niveles de la década de 1980 (gráfico 4.10).



La reducción del ingreso del gobierno federal se explica por: 1) la fuerte merma de los ingresos paraestatales asociados a las grandes empresas públicas y 2) porque los ingresos presupuestales del gobierno federal permanecen prácticamente estancados desde 1990, con un pequeño repunte en 1998. La recuperación en este año está asociada al incremento de los ingresos provenientes de las empresas paraestatales, en especial PEMEX, y el aumento de los precios del petróleo a partir de 1998 que solo comenzaron a reducirse una década después con la crisis financiera de 2008 (Barcelata, 2012).

Por otro lado, el aumento de los ingresos presupuestales del gobierno federal en el mismo año también está ligado al incremento de los precios del petróleo vía el pago de derechos de explotación de los bienes de interés público nacional, donde su principal ingreso fue el cobro de derechos a los hidrocarburos. Además se debe observar que durante el periodo de estancamiento de los ingresos del gobierno federal, las pequeñas interrupciones se explican por los ingresos de aprovechamiento que reflejan la desincorporación de las empresas públicas del aparato estatal, este es el caso de Teléfonos de México privatizada al inicio de la década de 1990 (gráfica 4.11).



Los ingresos tributarios tienen una tendencia decreciente, donde han perdido más del 30% de participación en los ingresos presupuestales desde 1977 hasta la actualidad. Lo anterior refleja el intento del Estado de mantener el pacto con las cúpulas empresariales y las cámaras de comercio. Es importante señalar que, el comportamiento de los ingresos tributarios se explica porque el sector exportador, nuevo polo dinámico del modelo económico, está basado en las ventajas fiscales que proporciona el gobierno a la producción para ensamble y la importación temporal de insumos.

En definitiva, la crisis de la ISI obliga a reestructurar el sistema de ingresos y gastos públicos para reducir el gran déficit fiscal de los años ochenta. Los ajustes se han concentrado en la reducción del gasto público, en especial el dedicado al aparato de empresas paraestatales. Sin embargo, la caída en los ingresos públicos, que representó la desarticulación del aparato productivo estatal, no se ha compensado con el incremento de los ingresos tributarios, limitando la recuperación del gasto público y manteniendo su dependencia de los precios y abundancia de los recursos naturales, en especial del petróleo.

3.1.1 Gasto público según funcionalidad⁷⁹

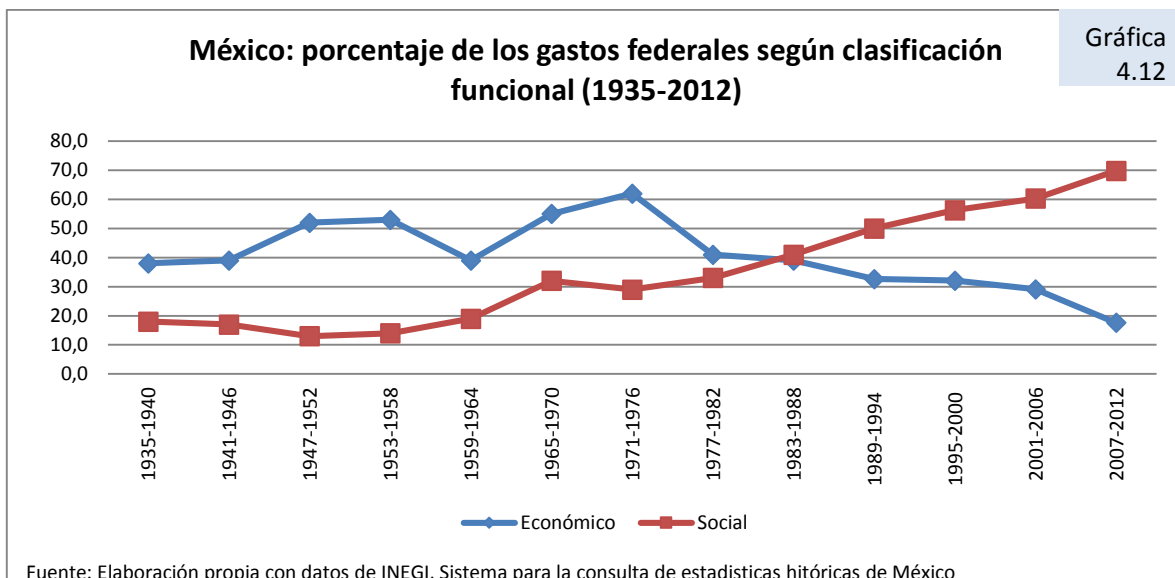
La caída del gasto público no se dio de forma homogénea; los cambios responden al cambio de paradigma, en el cual el Estado se ha convertido en el garante de los derechos sociales en detrimento de su papel de coordinador económico. El cambio se refleja en la funcionalidad y destino del gasto público.

El gasto económico fue el predominante durante la ISI, en especial a partir del crecimiento estable de la década de 1950, y refleja el papel del Estado de impulsor y coordinador de la industrialización. Sin embargo, con la reestructuración del aparato público ha disminuido su importancia, presentando una caída de 45% de la participación total del gasto del gobierno federal entre 1970-2012. Lo anterior refleja el abandono de las actividades económicas que realizaba el Estado durante la etapa de industrialización y también la cesión de estas actividades al mercado, vía la privatización de empresas públicas.

En cambio, el gasto social se convierte en el principal componente del gasto público federal. Los rubros más importantes del gasto social son salud y educación y fueron también los principales rubros que se atendieron durante la ISI.

Los ajustes enfocados a reducir el déficit fiscal cambiaron la composición del gasto público a favor del gasto social, pero sin evitar que perdiera dinamismo. El gasto social se incrementó entre 1959 y 1982, la etapa del crecimiento estable, en 1790% en términos absolutos calculado en pesos corrientes, mientras que de 1982 a 2010 solo creció en 183 % a pesar de convertirse en el principal destino de los gastos. El cambio en la composición refleja el nuevo papel del Estado que le permite mantener el gasto social per cápita para contrarrestar los efectos del cambio económico (gráfica 4.12).

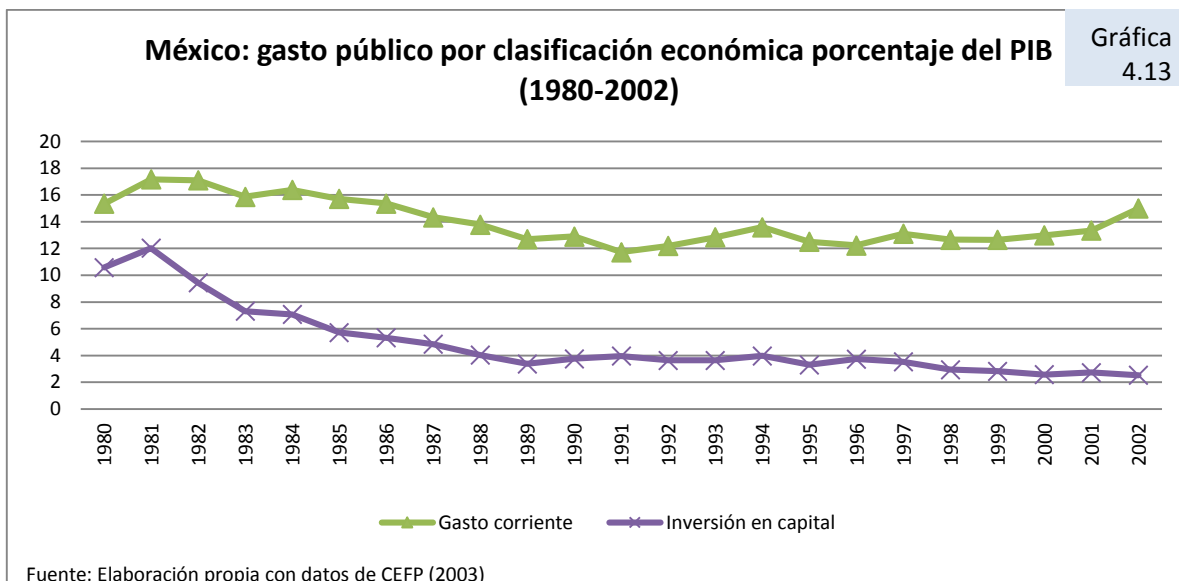
⁷⁹ El Gasto Público se divide en tres apartados según su clasificación funcional, gasto económico, gasto social y gasto administrativo. La clasificación permite conocer los propósitos u objetivos socioeconómicos que se persiguen desde el Estado. El económico es un tipo de gasto que está destinado a contribuir y promover en general el crecimiento económico y se enfoca en los distintos sectores de la economía, en la proporción que se designe según los planes de desarrollo vigentes.



3.1.2 Gasto público según su clasificación económica⁸⁰

La disminución del gasto público de la década de 1980 se reflejó en una reducción, tanto del gasto corriente como del gasto en inversión. En el periodo anterior a la reforma económica, el gasto corriente se mantuvo creciendo de manera más importante que el gasto en capital, pero este último llegó a representar el 12% del PIB en 1982, a partir de entonces la inversión pública disminuye considerablemente su importancia cayendo hasta el 2.5% con respecto al valor de la producción. El gasto corriente, aunque disminuye a partir de la crisis, comienza recuperarse y a ganar importancia con respecto al PIB desde la década de los 1990, alcanzando los niveles de 1985 en los primeros años del nuevo siglo (gráfica 4.13).

⁸⁰ La división del Gasto Público según su clasificación económica es otro factor que refleja la reducción del Estado en las tareas de fomento y coordinación económica. La esquematización divide el gasto público entre el gasto corriente y la inversión en capital. El primero se refiere a los gastos necesarios para la compra de bienes y servicios que permiten realizar las actividades administrativas y de gestión del Estado. El segundo se utiliza en la realización de obras de infraestructura y proyectos de inversión que contribuyen a incrementar los activos fijos del Estado y su capacidad de proveer bienes y/o servicios a la sociedad.



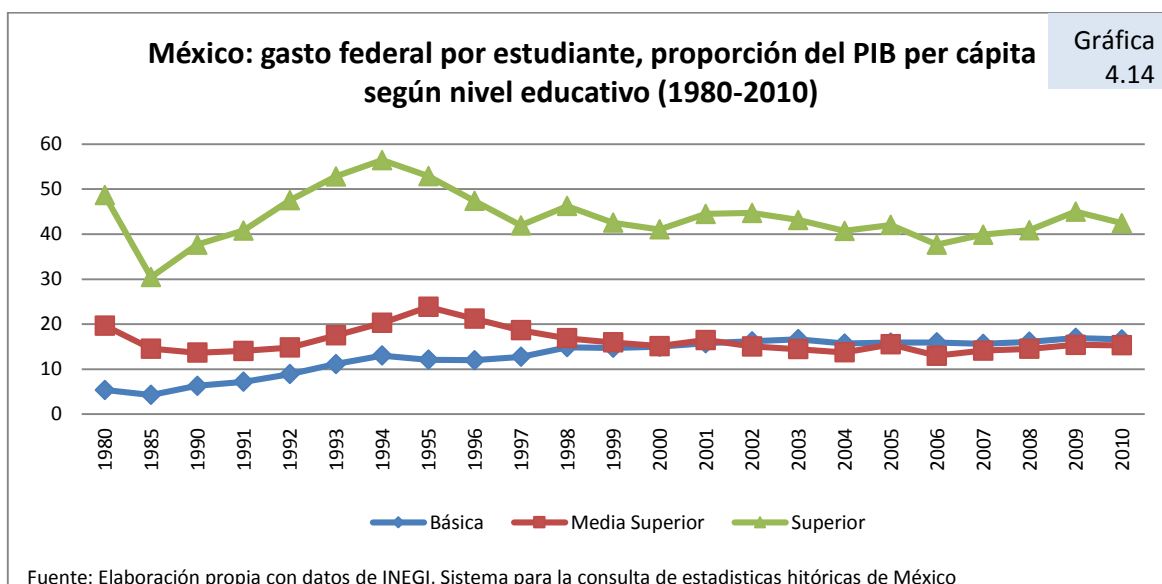
En este sentido, se puede afirmar que el gasto público enfocado en mayor medida al gasto social no ha sido utilizado para aumentar la capacidad del Estado para proveer servicios, en su mayoría está enfocado en mantener las instituciones existentes en funciones. Lo dicho, en un contexto de fuerte incremento de los jóvenes, no refleja una mayor capacidad del Estado en términos de brindar más o mejores servicios públicos para las necesidades crecientes de la población.

3.2 LA REDUCCIÓN DEL ESTADO Y EL GASTO EN EDUCACIÓN

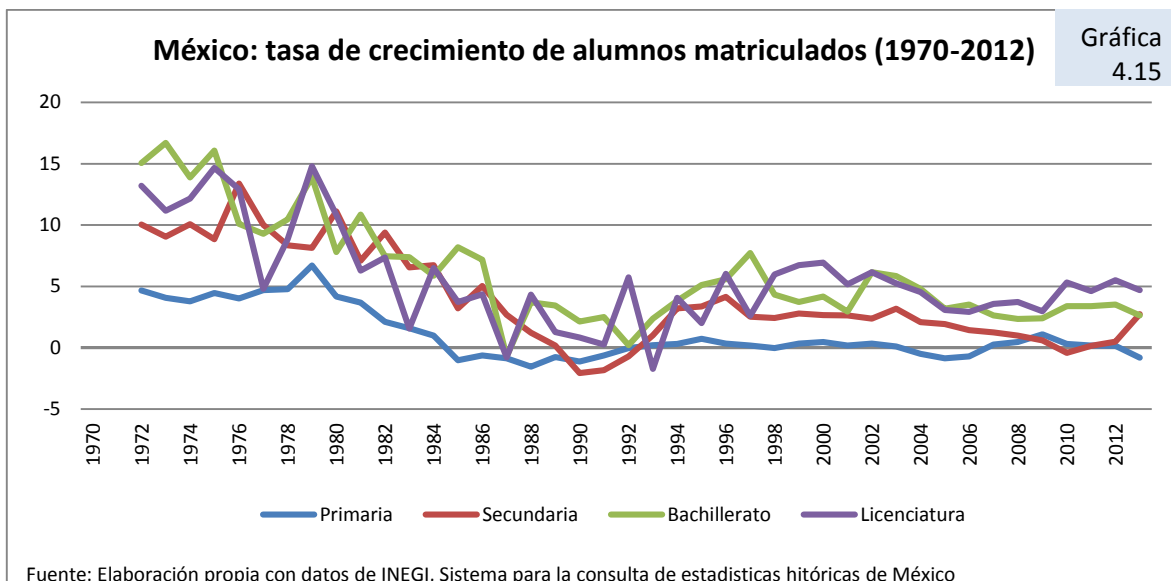
El gasto público ejercido para educación se ha elevado en proporción al PIB del país, en poco más de dos puntos porcentuales en 30 años de cambio estructural. El mayor crecimiento se observa de 1990 con 3.7% del PIB a 5.3% en 2010. No obstante, el gasto total en educación del país es cargado cada vez más marcadamente sobre las familias, donde cerca del 22% presenta como origen de los recursos el sector privado, representando en su punto más alto poco más de 1.5% del PIB en 2009, mientras en 1990 representaba solo 8.1% del gasto total en educación y 0.3% del PIB (véase, anexo 2-cuadro 2).

El gasto público por estudiante como proporción del PIB per cápita se mantiene oscilante con una tendencia a la baja, a partir de la mitad de la década de 1990. Dividido según el destino del gasto por nivel educacional, la educación básica mantiene una dinámica diferente y aumenta el gasto por estudiante, lo que se explica porque es el sector

que mantiene tasas de crecimiento de la matrícula cercanas a cero a partir de 1990, como consecuencia del cambio demográfico. En cambio, en la educación media superior descendido cerca de 5% el gasto por estudiante. La instrucción superior mantiene la mayor importancia, pero disminuye 10% con respecto a la década de 1980 (gráfica 414).



La insuficiencia del crecimiento del gasto público dedicado a educación se hace más evidente si se toma en cuenta que las tasas de crecimiento de los alumnos matriculados en todos los niveles educativos tienen una tendencia marcadamente decreciente que solo logra revertirse levemente a partir de 1994 (gráfica 4.15). Esta tendencia decreciente en la educación media superior y superior explicaría la alta proporción del gasto por estudiante que presenta el país en este rubro; considerando que el gasto en la educación superior también incluye los montos dedicados a investigación y desarrollo



La fuerte concentración del gasto público dedicado a cubrir los costos corrientes se refleja en el gasto educativo; donde el 92% del presupuesto del nivel básico y medio superior se dedica a la remuneración del personal y el 84% del presupuesto de educación básica se dedica solo a salarios de los maestros. La baja disponibilidad de recursos para la inversión en infraestructura es cubierta de manera cada vez más importante por la iniciativa privada, en especial en el nivel superior, donde presentan una participación superior al 30%, y alrededor de 10% de la educación básica y media superior (OCDE, 2015).

En resumen, la reestructuración del gasto público en su nuevo enfoque ha logrado mantener los niveles de gasto público en educación en términos per cápita ante una fuerte caída de las tasas de crecimiento de la matrícula en todos los niveles educativos, pero no ha sido suficiente y las familias tienen que cargar en mayor medida con el aumento de las necesidades que exigen las nuevas realidades del mercado de trabajo. Por otro lado, el gasto en inversión también ha sido asumido en gran parte por el sector privado ante la reducción del gasto público en este rubro.

3.2.1 Reducción del Estado y niveles educativos de la fuerza de trabajo

El resultado de la disminución en la matrícula es que en la actualidad México presenta solo un 53% de alumnos inscritos del total de la población entre 15 y 19 años, a pesar de que es la población más numerosa de la historia en esos rangos de edad (OCDE, 2015).

La población que se encuentra entre los 5 y 14 años tiene una cobertura educativa universal y de carácter obligatorio y presenta una disminución importante de la proporción de personas no inscritas hacia 2015 con menos del 4% de la población en este rango de edad. La población entre 15 y 19 años presenta una matriculación de únicamente 53%; esta proporción aumento en casi 10% desde el año 2000 hasta 2015 y se encuentra en niveles inferiores a otros países de América Latina como: Argentina con 73%, Brasil 78% y Chile (76%) y se encuentra por debajo del promedio de los países de la OCDE de 84%.

La tasa de deserción más alta ocurre en los niveles de educación media superior: el 62% de las personas de 16 años están inscritos, pero solo 35% de los jóvenes de 18 años permanecen matriculados. Por lo anterior, México es el único país de la OCDE donde se espera que los jóvenes entre 15 y 29 años ocupen más tiempo trabajando que estudiando (OCDE, 2015: 2). Sin embargo, el alto grado de deserción no se vincula siempre con la necesidad de trabajar o no se consigue este fin; así aproximadamente el 20% de los jóvenes adultos entre 15 y 29 años no se encuentran laborando o inscritos en algún programa de educación o capacitación; proporción que se ha mantenido a lo largo de los primeros quince años de este siglo.

En dicho contexto, las mujeres han logrado dar alcance a los varones y presentan niveles muy similares de matriculación en todos los niveles educacionales para las personas en edad de estudiar, a pesar del rezago que se mostró en estos términos durante la ISI (véase, anexo 2-cuadro 3). Sin embargo, las mujeres presentan mayores tasas de inactividad académica y laboral con 30% de las jóvenes entre 15 y 29 años.

En términos de rezago educativo, los Estados de la franja fronteriza con Estados Unidos presentan tasas inferiores al promedio nacional. La población de 15 años y más con nivel de primaria incompleta o sin instrucción era de 20.4% en el año 2000, menor a la tasa nacional de 28%. Sin embargo, la población de 18 años y más sin educación secundaria (nivel obligatorio desde principios de la década de 1990) era de 54.3% mientras la media nacional era de 53.7%.

Los municipios de la franja fronteriza mantienen el mismo nivel de rezago en educación primaria de los Estados fronterizos con 20.3% de la población mayor a 15 años; para los mayores de 18 con secundaria la proporción se reduce en casi 5 puntos con 48.9%, similar al nivel de otros grandes centros urbanos. La población de 18 y más con

rezago educativo es aún menor en los municipios maquiladores como Nogales (40.7%), Mexicali (41.9%) y Reynosa (44.5%) (CAFN, 2002: 369).

Las diferencias en los niveles educativos entre sexos en los Estados fronterizos para el año 2000 solo se encuentran en el nivel de instrucción superior donde las mujeres presentan una participación de dos puntos porcentuales menor que la de los hombres. Los niveles educativos inferiores mantienen una participación casi equitativa y la diferencia en el nivel superior tiende a disminuir hacia el 2010.

En resumen, el contexto educativo que ha propiciado el cambio de enfoque estatal y la transformación económica no promueve mejores niveles de competitividad relacionados con actividades de mayor componente técnico ni de conocimientos que se refleje en un aumento de los gastos por alumno característicos de los países innovadores. El nuevo enfoque social de Estado no permite aumentar los gastos per cápita frente a la fuerte contracción del gasto total y concentra la mayor parte en gasto corriente, por ende, la inversión en nuevos centros educativos, o bien la reestructuración y modernización de los ya existentes es lenta y se rezaga ante el incremento de los jóvenes.

En este contexto, la flexibilización que presenta el mercado laboral no tiene las condiciones de revalorizar la fuerza de trabajo manual por medio de la implementación de procesos más complejos y cargados de conocimiento, y solo refuerza las características de la demanda de trabajo concentradas en mano de obra barata.

Por otro lado, la mayor equidad en el acceso y matriculación a la educación entre sexos que presenta los Estados fronterizos anulan la explicación de que la segmentación laboral en base al género, y la consecuente marginación al grupo de mujeres, sea resultado de diferenciales de productividad entre sexos que se determinen por un menor nivel educativo formal, por ende, no explica el proceso de desfeminización de la fuerza de trabajo en la maquila. No obstante, las diferencias entre los niveles de educación que empeoran en los estados fronterizos, conforme avanza el nivel educativo, pueden ser reflejo de la falta de incentivos a continuar estudiando que propicia la demanda en el mercado de trabajo de la industria maquiladora.

3.3 NUEVO ENFOQUE ESTATAL, SEGURIDAD SOCIAL Y EL SISTEMA DE SALUD PÚBLICA

La estructura del sistema de salud en México durante la ISI se dividió en dos partes determinadas por: 1) los grupos sociales a los que se dirigía y 2) su función dentro del esquema de industrialización. En dicho periodo se priorizaba la protección de los trabajadores formales organizados sindicalmente, para abrir paso al control de los movimientos populares de trabajadores urbanos. La crisis económica y la ruptura del pacto salarial transformaron radicalmente este enfoque modificando la lógica y abriendo paso a una nueva fase que busca la cobertura universal de salud para aminorar los costos sociales del cambio estructural de la economía. El periodo de transformación comienza a final de la década de 1980 con la firma del Pacto de Solidaridad Económica.

El sistema de salud antes de la reforma tenía dos pilares: 1) el sistema de salud de los trabajadores ofrecida mediante la afiliación a los institutos de seguridad social, en función de la rama de trabajo y 2) la prestación de servicios a cargo de la Secretaría de Salubridad y Asistencia (SSA) para la población no afiliada

El primer pilar se conformaba de la siguiente forma: 1) el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) englobaba a los trabajadores del sector privado, 2) el Instituto de Seguridad Social y de Servicios para los Trabajadores del Estado (ISSSTE) y 3) los organismos de seguridad social para los integrantes de las Fuerzas Armadas y trabajadores de Petróleos Mexicanos. Los beneficios de la población afiliada⁸¹ a cada uno de los organismos son similares; en términos generales abarcan: seguro médico, seguro de maternidad, seguro de pensión, de invalidez, de cesantía, de vida, seguro de riesgo del trabajo y créditos hipotecarios (Tamez y Valle, 2005).

El financiamiento del primer pilar consistía en las aportaciones de los trabajadores, los empleadores y del Estado, con alrededor de 10% del salario nominal del trabajador. Únicamente para el caso del IMSS existía una contribución directa del

⁸¹ Los asegurados de los seguros sociales son fundamentalmente los cotizantes, ya sean estos trabajadores, o bien afiliados a regímenes especiales. Los familiares directos son cubiertos por la seguridad social de los derechohabientes. En el caso del IMSS: esposa o concubina e hijos hasta los 16 años, o 25 si estudian, o cualquier edad si son discapacitados. En el ISSSTE: cubren a la esposa o concubina e hijos hasta los 18 años y 25 si estudian (Dávila y Guijarro, 2000: 30-32).

mercado para la financiación de la seguridad social. Para el caso del ISSSTE y de los organismos descentralizados el aporte recaía en el Estado y en los trabajadores.

Para el segundo pilar, denominado de población abierta o no afiliada, la SSA proporcionaba servicios médicos que eran financiados directamente del presupuesto del Estado y tenían la calidad de asistencia para los trabajadores informales, población rural y de escasos recursos; este modelo continua hasta finales de la década de 1980 sin grandes modificaciones.

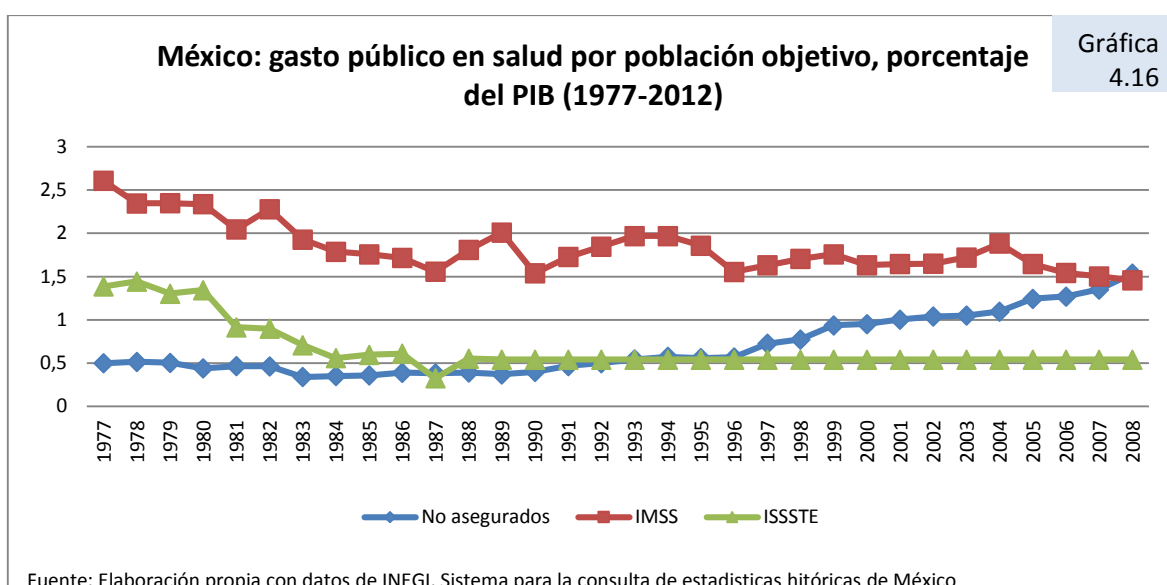
A partir de la década de 1980, el bajo crecimiento del empleo formal o con acceso a seguridad social, en combinación con la fuerte contracción del gasto público, obligó al Estado a crear alternativas para la población que había quedado fuera del esquema y se crea el Programa IMSS-Solidaridad, donde se comienzan a focalizar los gastos en la población más vulnerable por medio de la SSA, llamada actualmente Secretaria de Salud (Tamez y Valle, 2005).

El sistema de seguridad social enfocado a los trabajadores urbanos y formales de la ISI solo logró incorporar a poco más del 40% de la población, situación que se complica a partir de 1990 con la fuerte reducción en la creación de puestos formales. Dicha tendencia se detiene con la creación del Programa IMSS-Solidaridad, más tarde IMSS-Oportunidades. Estos programas dan la oportunidad a los trabajadores por cuenta propia de acceder a los beneficios de la seguridad social mediante el pago de cuotas únicas para los trabajadores. De esta forma, los trabajadores por cuenta propia con mejores ingresos cubren una aportación semejante a la de los empleados formales y obtienen el acceso a la seguridad social incluido el seguro médico, pero se deja fuera a los trabajadores informales de bajos recursos que no pueden costear las cuotas y a la población rural más vulnerable (Dávila y Guijarro, 2000).

Aún con dichas modificaciones, para el año 2000 apenas se rebasaba el 50% de la población afiliada a la seguridad social y se crea el Seguro Popular de Salud con el que se da acceso universal para gastos de salud básicos por medio de la financiación directa de la Secretaría de Salud Pública. El nuevo esquema tiene diferencia que prioriza el pago de una cuota familiar adelantada para financiar los servicios médicos; este pago está en función de los ingresos de los hogares y no del trabajador individual. A partir de este año, además de la creación del seguro popular, se reforma el sistema de provisión de servicios; en el que básicamente se desvincula el financiamiento de la prestación para aprovechar

toda la infraestructura de salud existente incluida la privada. De esta forma, alrededor de 8% de los derechohabientes del IMSS y del ISSSTE, cada uno, se atienden en centros de salud privados y cerca del 5% de los afiliados al seguro popular. (Tamez y Valle, 2005), (véase, anexo 2-cuadro 4).

El cambio de enfoque de la seguridad social, en la nueva estrategia económica, modificó la participación de cada institución pública en el gasto en salud desde el cambio estructural. La tendencia se marca claramente al apoyo de los sectores más desprotegidos, canalizando el gasto en salud hacia la población no afiliada por medio del Programa del Seguro Popular (gráfica 4.16).



El sector que más reciente el cambio es el organismo de los trabajadores del Estado, consecuencia de la fuerte reducción del aparato Estatal. El IMSS también ve reducido su presupuesto de forma importante, en especial el destinado a los trabajadores asegurados, pero el gasto dedicado a la población no asegurada se incrementa fuertemente. Finalmente se debe mencionar que sobre todo a partir de la década de 1990, también se comienzan a ofrecer seguros privados para la cobertura de salud que poco a poco se han consolidado ofreciendo paquetes de amplio espectro para la población que puede pagar las cuotas (véase, anexo 2-cuadro 5).

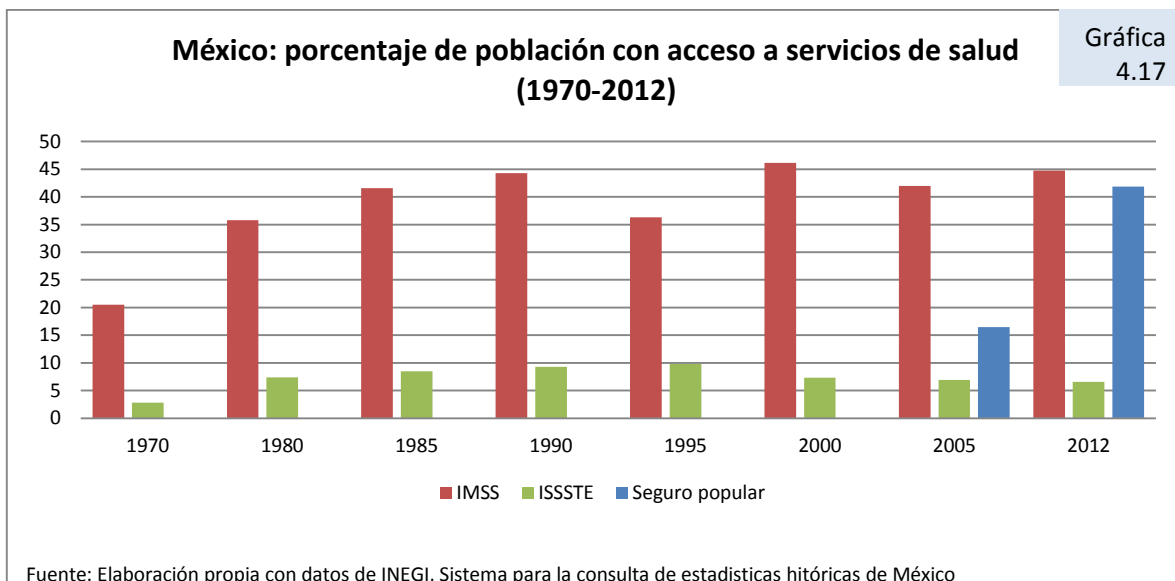
En definitiva, el acceso a la seguridad social queda segmentado de la siguiente manera: 1) los servicios para empleadores y trabajadores por cuenta propia con altos ingresos que pueden acceder a la seguridad social por medio del pago de cuotas al IMSS en combinación con paquetes privados de salud, 2) la seguridad social ofrecida para

asalariados basada en los servicios del IMSS y el ISSSTE, y 3) los servicios de salud ofrecidos para la clase trabajadora de escasos recursos, servicios financiados mediante transferencias del Estado y cuota familiar. El resultado de dicha configuración es una ampliación de la cobertura de salud a casi el 100% de la población, donde el mercado se hace responsable de una parte cada vez más pequeña de los gastos de salud y seguridad social totales, pero que se beneficia de transferencias Estatales en la prestación de servicios y seguros médicos.

La segmentación que se presenta en el acceso a la seguridad social confirma las condiciones de precariedad que se reflejan en la alta tasa de trabajo informal y que define la abundancia relativa de fuerza de trabajo, donde no se cuentan los trabajadores a cuenta propia que logran integrarse en el nuevo esquema del IMSS porque sus ingresos les permiten acceder al pago de cuotas.

3.3.1 Acceso a seguridad social y servicios de salud para la población en el nuevo esquema de acumulación

El nuevo esquema de prestación de servicios ha obtenido resultados positivos y prácticamente el total de la población tiene acceso a servicios básicos de salud mediante los servicios públicos que se ofrecen tanto por afiliación como trabajadores a la seguridad social, como por medio de los esquemas de cobertura de salud universal. Aunque el nuevo esquema da acceso a una parte de los trabajadores informales a la seguridad social, únicamente 50% de la población total se encontraba afiliada por medio de un empleo en 2012, y solo para el 43% de la población el mercado contribuye con aportaciones.



Del total de la población afiliada con cobertura médica, el IMSS asegura a 43%, el ISSSTE 6.7%, Seguro Popular a cerca del 45% y menos del 1% por seguros privados. Del total de personas cubiertas en temas de salud por estos esquemas únicamente el 37% es titular y 56% beneficiarios (hijos y cónyuges), en la misma proporción para todos los sistemas. El esquema respalda a la población afiliada en proporciones muy similares a hombres y mujeres (véase, anexo 2-cuadro 5).

La participación de las mujeres como titulares en la afiliación a los esquemas de salud como trabajadoras remuneradas es bastante inferior a la de los hombres, los cuales en su mayoría son afiliados del IMSS o del ISSSTE. En cambio, la mayor parte de las titulares de afiliación a los sistemas de salud del grupo femenino se encuentran asociadas al sistema de cobertura universal del Seguro Popular (véase, anexo 2-cuadro 5).

Los Estados fronterizos presentan un porcentaje menor de población no afiliada a esquemas de seguridad social relacionados al trabajo remunerado con 38% contra 40% del nivel nacional para el año 2000, punto cumbre del crecimiento maquilador. La relación por estado era la siguiente: Coahuila únicamente el 29% de la población no contaba con seguridad social, Nuevo León le seguía con el 32%, Chihuahua con 41%, Sonora con el 42%, Baja California 42% y Tamaulipas con el 47%.

Los municipios fronterizos en promedio mantenían a 41% de su población sin seguridad social un punto porcentual arriba del promedio nacional (CAFN, 2002: 358). El porcentaje de asegurados en la frontera norte, al igual que en el resto del país, tiende a mejorar por los nuevos esquemas de acceso a los servicios de salud universal en

porcentajes equitativos para hombres y mujeres, pero los afiliados a seguridad social disminuyen o se mantienen constantes en todos los Estados.

En definitiva, el nuevo esquema de gasto público que prioriza el gasto social sobre el económico ha logrado dar acceso universal a servicios básicos de salud para la población mexicana. Sin embargo, el avance es menor en términos de acceso como empleados remunerados a la seguridad social ante el estancamiento del empleo formal y a pesar de la ampliación a trabajadores por cuenta propia que puedan pagar las cuotas. El resultado es un esquema que depende en su mayoría del gasto público, exentando al mercado de una buena parte de la responsabilidad sobre la reproducción de la fuerza de trabajo nacional y con alrededor de 45% de la población que solo cuenta con acceso a los servicios de salud, sin contar con el resto de beneficios de seguridad social.

La proporción de hombres y mujeres con beneficios de seguridad social dentro de las familias es equitativa gracias a los mecanismos que permiten afiliar a los hijos y cónyuges de los trabajadores. No obstante, la afiliación como titulares en los sistemas para trabajadores presenta una participación de las mujeres inferior a pesar del fuerte incremento de su participación en el trabajo remunerado; siendo 22% más bajo para el caso de los trabajadores afiliados al IMSS y de 4% para los del ISSSTE. Lo anterior refleja la falta de un enfoque de Estado que tome en cuenta las diferencias entre los sexos en el que solo se reproduce el modelo de salario indirecto de fordismo, manteniendo la dependencia de las familias del trabajo asalariado de los hombres y el carácter complementario del trabajo remunerado de la mujer en la formación del paquete salarial familiar a pesar de los cambios en la composición de la población ocupada.

Los estados fronterizos, aunque presentan menores tasas de población sin seguridad social que el promedio nacional en especial para las mujeres, mantenían niveles de población no asegurada de alrededor de 40% en el año 2000 punto cumbre del crecimiento de la IME. Las mejores condiciones se explican por el crecimiento del empleo maquilador que se caracteriza por ofrecer puestos formales de trabajo, pero es evidente que el incremento no es suficiente ante las altas tasas de trabajo informal que se mantuvieron durante la década de 1990 y su aumento a partir de 2001.

4. CAMBIO ESTRUCTURAL, BIENESTAR Y MOVILIDAD SOCIAL DE LAS FAMILIAS.

El nuevo paradigma de Estado ha enfocado el gasto social principalmente en salud y educación. El gasto de salud se ha concentrado en la población más vulnerable, en especial en los últimos años. Dicho gasto ha sido complementado con una serie de apoyos a la alimentación y al mejoramiento y adquisición de vivienda que también se enfocan en la población de escasos recursos, principalmente en las personas con trabajos informales, mal remunerados y trabajadores rurales. En un primer momento los esfuerzos se centraron en el sector rural con el pacto solidaridad, posteriormente se extendió a la población urbana por medio de los programas Oportunidades y Progresá que se otorgan vía la Secretaría de Desarrollo Social.

El nuevo papel asumido por el Estado, las condiciones de empleo y los cambios demográficos han transformado la estructura ocupacional de la familia y el origen del ingreso de los hogares. Dichos cambios definen la nueva relación mercado-familia y Estado-familia; vínculos que determinan el paquete de ingresos al alcance de las familias y sus condiciones de reproducción.

Las nuevas estrategias familiares son diversas dadas las condiciones heterogéneas del mercado, la fragmentación de las responsabilidades de Estado y la desigual distribución del ingreso, pero la incorporación de las mujeres y de otros miembros del hogar al trabajo asalariado de manera extensiva, a partir de la década de 1980, es una tendencia generalizada para los hogares de todos los niveles. Dicha alteración desarticula sistemáticamente la estructura creada durante la industrialización de tipo fordista de hombre proveedor y mujer encargada del trabajo doméstico en el sector urbano, afectando también los montos y la forma en que se transmite valor de la esfera familiar al mercado.

De acuerdo con lo anterior, el presente apartado aclara los cambios que acarrea el nuevo paradigma económico en la estructura ocupacional de los hogares, la distribución del ingreso, el origen de los ingresos de las familias y los niveles de bienestar resultado de las nuevas condiciones de formación del paquete salarial. Además, determina la influencia y carga de responsabilidad sobre la formación del paquete de ingresos que asumen las tres esferas sociales.

4.1 CAMBIO ESTRUCTURAL Y MODIFICACIONES SOCIODEMOGRÁFICAS DE LOS HOGARES

Los hogares en México son en su gran mayoría (90%) de tipo familiar, es decir los integrantes comparten parentesco con el jefe o jefa de la vivienda. Los hogares unipersonales y corresidentes⁸² son el 10% restante, siendo los más importantes los primeros. De los hogares familiares más del 70% son de tipo nuclear⁸³, con una tendencia a disminuir su participación a partir de los años ochenta frente los hogares de tipo extenso⁸⁴ que para 2012 ya representaban cerca de 30% de los hogares familiares.

El promedio de habitantes en los hogares nucleares y extensos mantiene una tendencia decreciente desde 1980, y en 2012, el número para los primeros es menor a 4, y menor de 6 el de los hogares extensos. Los hogares de jefatura femenina son el 25%; el 44% son nucleares y 34% extensos, mientras en 1970 solo representaban el 14% del total (INEGI, 2013: 29 y García y Rojas, 2002)

El jefe o jefa de familia tienen en promedio una edad de 48.6 años. El tamaño total promedio del hogar es de 3.7 miembros, de los cuales la mayoría se encuentra en edades de trabajar (2.5), siendo económicamente activos 1.8 miembros en promedio y 1.7 ocupados, lo que representa un aumento de 0.4 personas activas económicamente con respecto a la década de los ochentas (véase, Anexo 2-cuadro 6). Los miembros de la familia que reciben algún tipo de ingreso corriente son 2.4; en contraste en 1980 solo 1.5 personas eran perceptoras. De los hogares con jefatura masculina alrededor del 63% tiene perceptores de sexo femenino; en los hogares de jefatura femenina en el 95% cuenta con ingresos de las mujeres.

El fuerte aumento de los miembros ocupados y perceptores responde a: 1) las estrategias familiares para compensar la caída de los ingresos reales de los trabajadores durante el cambio estructural; 2) el incremento de la población en edad de trabajar, consecuencia de la transición demográfica; y 3) la ruptura de la estructura familiar fordista que abrió paso al trabajo extradoméstico de la mujer de forma masiva. La tendencia a agruparse en hogares extensos es otra de las estrategias que ayudan a sortear la caída del poder adquisitivo (Cortés, 2003: 140). Los Estados fronterizos presentan una estructura

⁸² Hogar donde los miembros no comparten ningún parentesco.

⁸³ Núcleo familiar formado por jefe o jefa de familia, cónyuge e hijos.

⁸⁴ Hogar donde uno o más miembros no comparten parentesco con el jefe o jefa del hogar.

muy similar al promedio nacional con una mayor tendencia a agruparse en hogares extensos.

La nueva estructura de los hogares en México tiene una clara tendencia a reducir el número de integrantes, mientras aumenta el número de ocupados y el número de perceptores. La nueva estructura refleja la ruptura del modelo de hombre proveedor del fordismo ante la reducción del ingreso salarial y a pesar del fuerte incremento del gasto social que busca compensar dicha caída. Los cambios dentro de la estructura familiar indican un cambio más profundo sobre el patrón de explotación de la familia por el mercado y su transmisión de valor a esta esfera; en estos términos la familia dedica más tiempo de trabajo en el mercado para poder reproducirse, aunque el número de miembros es menor.

4.2 RESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA, DISTRIBUCIÓN Y COMPOSICIÓN DE LOS INGRESOS DE LOS HOGARES

Las nuevas condiciones de formación del paquete de ingresos familiar tienen una tendencia general de aumentar las transferencias estatales por medio del gasto social y a incorporar más miembros de la familia al trabajo; las consecuencias son muy diversas y se examinan en función de dos factores: los cambios en la distribución del ingreso y la estructura según la esfera de origen de los ingresos.

4.2.1 Distribución del ingreso de los hogares

La ISI significó la mejora en los niveles de ingresos de una gran parte de la población como parte de la estrategia de crecimiento económico fundamentada en la expansión del mercado interno. Sin embargo, cerca del 20% de la población fue excluida de dichas mejoras e incluso redujo su participación en el ingreso, en especial durante el periodo de crecimiento estable (1957-1970). A partir de entonces la distribución del ingreso se transforma en función de los cambios socioeconómicos en el nuevo modelo de acumulación.

Cortes (2013) analiza el cambio estructural y su impacto en la distribución del ingreso de los hogares y encuentra tres etapas que se dividen de la siguiente forma: 1)

periodo de la ISI (el análisis comprende de 1963 a 1984), 2) cambio estructural, crisis y recuperación (1984-2000) y 3) la etapa de restructuración del gasto social (2000-2010).

El primer periodo se define por una lenta pero clara disminución de las desigualdades en la distribución del ingreso que se explica por la disminución sistemática de la participación en el ingreso del decil más rico, en este periodo, esta cae más de 10%. Los estratos más beneficiados son los deciles del IV al VII; el decil inferior reduce su participación y el siguiente apenas la mantiene (véase, anexo 2-cuadro 7).

La segunda etapa se caracteriza por un empeoramiento de la distribución del ingreso, en especial en el periodo que corre después de la crisis de la deuda 1984-1989. La distribución del ingreso rompe la tendencia sistemática de reducir la participación del 10% con mayores ingresos de la población y el primer decil incrementa su participación en detrimento del los nueve deciles inferiores en más de 5% del total del ingreso de los hogares (véase, anexo 2-cuadro 7).

La modificación en la distribución del ingreso de la segunda fase, en su primera etapa, está explicado por la fuerte contracción económica que se presentó durante la década de 1980, en especial en 1982 y 1986 (con caídas del PIB per cápita de 6.5% y 5.9% respectivamente), y la fuerte tendencia al estancamiento de los salarios e incluso su reducción en 1987 (además, la inflación alcanzó niveles superiores a 150% en el mismo año y redujo drásticamente los salarios reales). El nivel de ingresos cae de manera generalizada, pero lo resiente menos la población del primer decil; esto se asocia a los trabajadores del segmento superior de las empresas estatales y de las grandes empresas fordistas con mayor estabilidad laboral, mejor representación sindical y acceso a los beneficios de la seguridad social.

En la década de 1990 la economía comienza el periodo de recuperación que se ve interrumpido por la crisis de finales de 1994, pero a pesar de la caída se alcanzó una tasa de crecimiento promedio anual en la década de 3%. El empeoramiento en la distribución del ingreso se detiene, pero no regresa a las condiciones de 1984.

La recuperación del crecimiento basado en la industria de exportación ayudó a recuperar el ingreso de los deciles intermedios. Sin embargo, el crecimiento asociado a las empresas manufactureras exportadoras no solo ha demandado fuerza de trabajo sin cualificación, también aumentó la demanda de obreros especializados, técnicos,

administrativos y directivos, en especial la industria manufacturera de exportación no maquiladora asociada a la industria automotriz y de aparatos eléctricos y electrónicos, por ende, también mejoró la situación de los ingresos de los deciles superiores y dificultó la mejora en la distribución. Lo anterior también se asocia al crecimiento del comercio a gran escala que, aunque mantiene una mayor proporción de empleo informal, también demanda fuerza de trabajo cualificada relacionada a las familias del 20% con más ingresos.

El tercer periodo coincide con la fuerte reducción en la dinámica de la industria exportadora y la profundización del cambio de composición del gasto público a favor del gasto social. La recesión que se presenta en 2001 es moderada y muestra señales de recuperación hasta 2006, donde el crecimiento se vuelve a estancar como consecuencia del aumento de los precios de los alimentos y la posterior crisis inmobiliaria de Estados Unidos. En contraste, el gasto social se incrementa de manera notable (este crece de 6% del PIB en 1990 a 11% del PIB en 2010) y se enfoca de manera cada vez más evidente en la población más vulnerable, por medio de los programas Oportunidades-Progreso y el Seguro Popular de Salud.

Ante el escenario descrito, la distribución del ingreso mejora hasta 2010 gracias al incremento en la participación del ingreso de los dos deciles inferiores y el decrecimiento de la participación del decil superior (Cortes, 2013). El comportamiento se explica por: 1) el gasto social, que en gran medida se otorga en el sector rural y que ayuda a mantener el ingreso de la población más vulnerable del decil I; y 2) la contracción del crecimiento económico que deprime los ingresos del decil más rico. Otro factor que influye es la abundancia relativa de fuerza de trabajo con educación superior que tiende a mantener los salarios de este grupo sin aumentos considerables (Lustig, López y Ortiz, 2012).

El crecimiento del PIB per cápita real de los hogares logró un incremento de 44% en términos absolutos en el periodo de 33 años de 1950-1983. Sin embargo, a pesar de la recuperación del crecimiento económico y del empleo que se registró en la década de 1990, el PIB real per cápita creció de 1992 a 2008 en solo 12%⁸⁵. Lo dicho se debe

⁸⁵ Los datos se refieren a dos fuentes diferentes; para el periodo de 1950 a 1983, el resultado se corresponde con los niveles que ofrece el INEGI (2014) Sistema para consulta de las estadísticas históricas de México, que estima el ingreso real a precios de 1958. El resultado del periodo de 1992 a 2008 se obtiene de las cifras de la serie histórica de la ENIGH (1992-2008), que estima el ingreso real a precios de 2008. Los resultados

observar en un contexto de franca reducción del tamaño de los hogares y de la tasa de natalidad; un evidente aumento del número de perceptores y personas ocupadas dentro de las familias; y el incremento considerable de las transferencias estatales hacia los hogares más pobres.

4.2.2 Estructura del ingreso de las familias

Los cambios más significativos en la distribución del ingreso en el nuevo modelo están marcados por un crecimiento económico inestable y un aumento constante del gasto social cada vez más focalizado a los sectores más vulnerables. El reflejo de dicha evolución se observa en los cambios en la composición de los ingresos de los hogares según su estrato.

El mayor impacto lo presenta el empleo por cuenta propia que cae más de 12% de su participación absoluta de 1983 a 2012. La pérdida de ingreso por este concepto se observa en todos los estratos familiares, pero es mayor en los tres deciles inferiores. Lo anterior se explica por la disminución de los ingresos por negocios por cuenta propia, por producción en cooperativas en el sector rural y el aumento del autoconsumo (Brambilia y Urzúa, 2010). Los deciles IV a X también reducen la participación de los ingresos que tienen como fuente el empleo por cuenta propia, pero de manera más modesta y se podría explicar por el fuerte aumento que registra el empleo a cuenta propia, la ocupación en micronegocios y el aumento del empleo informal que tiende a reducir sus beneficios ante un contexto de lento crecimiento.

En cambio, las transferencias aumentan más de 7% su importancia absoluta en el ingreso de los hogares de todos los deciles, beneficiando en mayor medida a los 3 más pobres de la población. Así, estos tres deciles mantienen una dependencia muy importante sobre las transferencias que les permiten mantener el ingreso familiar, y donde el gobierno participa con más del 50% del total. La variación del ingreso promedio por hogar sin transferencias es de 189% para el decil I, 89% para el II y 58% para el III (cuadro 4.2). La seguridad social para este grupo de hogares es muy baja de 3%, 12% y 15% respectivamente. Las transferencias, por lo tanto, dependen en su mayoría de los nuevos

no son estrictamente comparables pero ofrecen una perspectiva de la tendencia que han sufrido los ingresos de las familias en el nuevo esquema económico.

programas sociales auspiciados por el Estado, pero también una parte muy importante de las transferencias que reciben como regalo o beneficencia de otros hogares o instituciones, donde se incluyen las remesas internacionales (véase, anexo 2-cuadro 8).

En los deciles intermedios (IV-VII), la importancia de los ingresos por trabajo subordinado permanece estable y sigue siendo la fuente de ingresos más importante, pero pierde importancia el trabajo por cuenta propia. En cambio, el volumen de transferencias se incrementa. El aumento es menor que en los deciles más pobres y presentan una menor participación de las provenientes del gobierno y con estructura más diversa, dividida en: seguridad social, transferencias de programas del Estado, transferencias en especie de otros hogares y remesas de hogares internacionales en proporciones similares (véase, anexo 2-cuadro 8). La variación sobre el ingreso promedio sin transferencias es de menos de 30% para este segmento (cuadro 4.2).

Cuadro 4.2					
México: ingresos totales por origen, porcentaje del total según estrato (2012)					
<i>Total y estrato</i>	<i>Trabajo subordinado</i>	<i>Trabajo independiente</i>	<i>Renta de la propiedad</i>	<i>Transferencias</i>	<i>Estimación del alquiler de la vivienda</i>
Total	53.21	10.46	4.11	17.25	12.09
I	20.44	13.58	0.93	36.40	23.71
II	32.34	13.33	0.70	31.14	17.94
III	43.13	10.41	0.69	26.10	15.62
IV	48.40	10.75	1.02	21.62	14.71
V	50.24	11.69	1.49	18.32	14.28
VI	53.40	9.14	1.28	18.92	13.41
VII	55.92	10.35	1.59	16.18	13.11
VIII	58.46	11.88	1.58	13.17	12.13
IX	58.67	8.57	2.98	16.16	10.97
X	53.74	10.54	8.39	15.25	9.91

Fuente: INEGI (2012), ENIGH, tabuladores básicos.

Para el 30% más rico, la importancia de los ingresos por trabajo subordinado aumenta desde el cambio estructural y continúa siendo su principal fuente de ingresos. El trabajo independiente pierde participación al igual que en el resto de la población y las transferencias aumentan de manera casi tan importante como para los primeros deciles. La diferencia es que dichas transferencias se concentran en la seguridad social con 52% (IX) y 60% (X). La variación sobre el ingreso sin transferencias es de únicamente 19% y 15% para el decil IX y X, pero concentran cerca del 30% de las transferencias totales (cuadro 4.2). Por otro lado, aunque la renta a la propiedad no representa una fuente de

ingresos de mucha importancia, se debe señalar que esta se concentra en más de 80% en los dos deciles más ricos (INEGI, 2014).

Los hogares en la clasificación de ingresos pueden tener únicamente una o muchas fuentes simultáneas de ingreso y la importancia dentro de cada familia puede variar. La información agregada solo permite marcar tendencias generales de comportamiento en la importancia de cada fuente de ingreso según el estrato de las familias para aclarar el peso de cada esfera en la formación del paquete de ingresos familiar. Las tendencias que se distinguen en términos relativos son:

1. Las familias más pobres presentan una fuerte dependencia de los programas de salud, alimentación y vivienda del Estado, muy baja participación de los ingresos salariales y mayor importancia del ingreso de trabajo por cuenta propia.
2. Los hogares de los estratos intermedios mantienen una mayor dependencia de los ingresos por trabajo subordinado, pero complementan sus ingresos de forma importante de transferencias del Estado, tanto en seguridad social como los programas de apoyo directo al ingreso, y transferencias privadas incluidas las remesas internacionales;
3. El ingreso de las familias de los estratos superiores depende en su mayoría del trabajo subordinado, pero mejoran notablemente su paquete de ingresos por medio de las transferencias, que en este caso se concentran en los programas de seguridad social.

El lento crecimiento del empleo formal provoca que una gran proporción de la población quede fuera del esquema de seguridad social que permite aumentar de manera considerable el salario indirecto y mejorar las condiciones del paquete de ingresos mediante la seguridad social. El nuevo enfoque de Estado, en este sentido, carga con una cantidad creciente de los costos de reproducción de estas familias por medio de los programas de asistencia que se dedican a mejorar los ingresos de las familias más marginadas o mantener los ingresos de las clases medias. Además, la reducción de los ingresos salariales que se presenta en la década de 1980 es compensada con el ingreso de más miembros de la familia al mercado de trabajo, por ende, el núcleo familiar de todos los estratos transmite una mayor cantidad de trabajo al mercado sin que este aumente proporcionalmente sus contribuciones al sistema de reproducción.

El resultado del cambio en la relación de las esferas sociales inmersas en el proceso de reproducción, producto del colapso de la ISI, es una mayor carga sobre el Estado y sobre el trabajo familiar sobre los costos de reproducción de la fuerza de trabajo. Las transformaciones centrales que permiten la contracción del mercado sobre las responsabilidades de reproducción social sin crear fuertes tensiones sociales son: 1) un mayor involucramiento del Estado en las necesidades reproductivas de los hogares más vulnerables y 2) la mayor participación de la mujer en el trabajo extradoméstico que se materializa en una mayor transferencia de valor de la familia al mercado sin modificar significativamente la división del trabajo doméstico, manteniendo su carácter de trabajo privado no remunerado y cargando sobre la mujer su responsabilidad.

4.3 MODELO DE ACUMULACIÓN NEOLIBERAL Y BIENESTAR DE LAS FAMILIAS

El proceso de industrialización de la ISI logró mantener la estabilidad de la estructura de reproducción social gracias al fuerte incremento de los servicios públicos en el sector urbano y al crecimiento del salario real que permitió mejorar las condiciones de vida de una gran parte de la población.

La crisis del modelo de la ISI deprimió fuertemente los salarios, pero la fuerte expansión de la maquila consiguió recuperar el crecimiento económico y del empleo. Sin embargo, la expansión del empleo no va acompañada de un incremento similar en los ingresos salariales. El Estado en su nuevo enfoque permite mantener los niveles de los ingresos de las familias mediante el gasto social y, por su parte, las familias adoptan nuevas estrategias que le permiten mantener sus ingresos salariales por medio de la incorporación de más miembros al mercado laboral, especialmente mujeres.

El cambio en las responsabilidades de reproducción no ha provocado tensiones irreconciliables en la relación de las tres esferas porque a pesar de las malas condiciones salariales, las familias consiguieron experimentar mejoras en su calidad de vida. Sin embargo, la desaceleración del sector desde 2001 y su profundización a partir de 2008 amenazan la estabilidad del esquema y los beneficios obtenidos por las familias. Para determinar el impacto de las alteraciones sobre la formación del paquete salarial familiar en las nuevas condiciones económicas familiares y el nivel satisfacción de sus necesidades

y expectativas se compara el monto de los ingresos familiares frente al valor de reproducción de la fuerza de trabajo, incluyendo a todos los miembros familiares.

El valor de reproducción de la fuerza de trabajo se determina por el valor de los bienes salarios necesarios para la reproducción social y varían dependiendo el contexto socioeconómico, el nivel tecnológico del capitalismo y las preferencias de los trabajadores. Esta definición coincide con los cálculos del Consejo Nacional de Evaluación de la Política Social (CONEVAL) de las canastas de satisfactores. Estas se basan, tanto en las condiciones que recomiendan las organizaciones internacionales de desarrollo en términos de educación, salud, vivienda y alimentación (ONU- PNUD), como en las preferencias de la población que se recogen mediante encuestas, permitiendo obtener un valor de reproducción de la fuerza de trabajo subjetivo, determinado por las preferencias de la población y el punto actual de desarrollo del capitalismo. Por su parte, el ingreso se calcula a partir del ingreso corriente per cápita de las familias ajustado para tener en cuenta las diferencias de composición (CONEVAL, 2010: 23-24).

Las personas, dentro de estos parámetros, se constituyen bajo tres indicadores de pobreza o carencias determinadas por el monto del ingreso corriente per cápita en los hogares: 1) pobreza alimentaria⁸⁶, 2) pobreza por capacidades⁸⁷ y 3) pobreza de patrimonio⁸⁸. Así el porcentaje de la población que tiene al menos una carencia básica asciende a 53% del total de la población en 2012. En la línea de bienestar mínimo, es decir, estar en posición de adquirir la canasta alimentaria básica se encuentra el 21%; con carencia de capacidades o de servicios educativos y de salud 29%; y con alguna carencia patrimonial 53% (gráfica 4.18).

En el sector urbano, la proporción de carencias es menor al promedio con 12% de la población con carencia alimentaria, 20% de capacidades y 45% patrimonial. En el sector rural el porcentaje es alrededor de 20% mayor que en las zonas urbanas en sus tres componentes, situando al 63% con pobreza patrimonial. Sin embargo, la tendencia desde 1990 hasta 2006 es más marcada a la disminución en las zonas rurales que en las urbanas,

⁸⁶ Se refiere a la insuficiencia del ingreso para adquirir la canasta básica alimentaria, aún si se hiciera uso de todo el ingreso disponible en el hogar exclusivamente para la adquisición de estos bienes

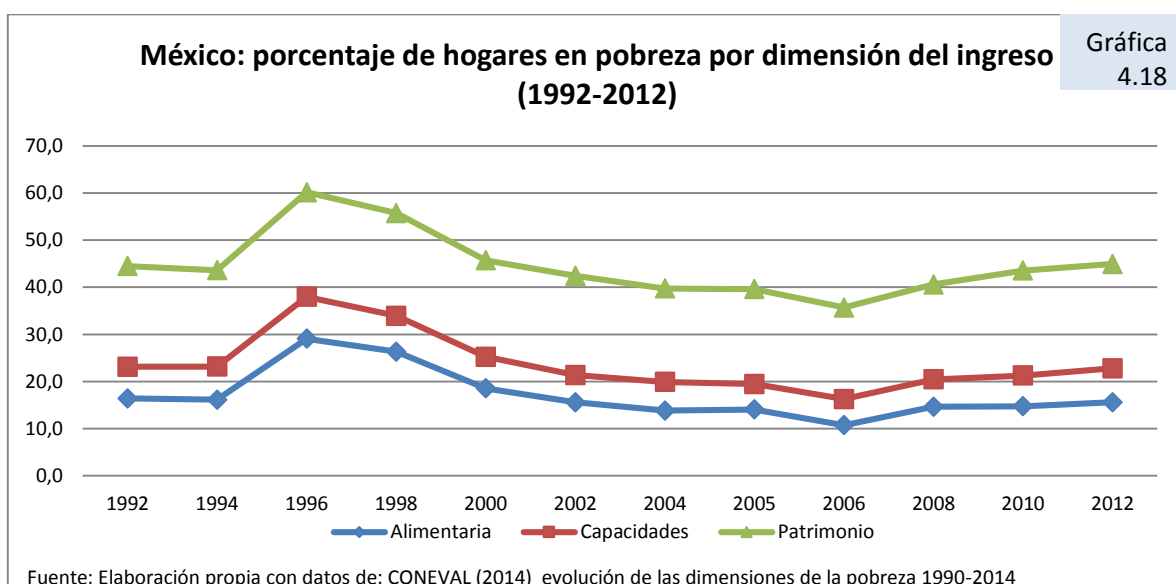
⁸⁷ Se refiere a la insuficiencia del ingreso para adquirir la canasta básica alimentaria, aún si se hiciera uso de todo el ingreso disponible en el hogar exclusivamente para la adquisición de estos bienes

⁸⁸ Se refiere a la insuficiencia del ingreso para adquirir la canasta básica alimentaria y efectuar gastos necesarios en educación y salud, aún si se hiciera uso de todo el ingreso disponible en el hogar exclusivamente para la adquisición de estos bienes

situación que se explica por la gran cantidad de recursos que el Estado canaliza a la población más vulnerable. La probabilidad de las personas de ser pobres en términos del ingreso corriente es menor en el sector urbano, pero el número de personas es de 2 a 1 contrastando el volumen del sector urbano y rural (véase, anexo2 -cuadro 9).

La recuperación del ingreso per cápita de las familias en la década de 1990 permitió que el número de familias que presentaban alguna carencia determinada por el monto del ingreso no aumentaran y revertieran los efectos de la crisis de 1994, la tendencia a reducir el número de personas con carencias continua hasta 2006 como resultado de aumento del gasto social (gráfica 4.18).

Los hogares que sufrían de carencias alimentarias se redujeron de 16% a 10% de 1992 a 2006. Por su parte, la insuficiencia del ingreso para lograr las capacidades básicas bajó de 23% a 16% y la pobreza patrimonial de 44% a 35%. Sin embargo, a partir de la nueva desaceleración de 2006, la proporción de hogares en pobreza por ingreso se incrementó hasta casi igualar los niveles de principios de la década de 1990 para sus tres determinantes (gráfica 4.18).



Los Estados fronterizos con Estados Unidos presentan niveles inferiores en la proporción de personas en pobreza por dimensión del ingreso, pero guardan una tendencia diferente al promedio del país. El promedio del país prácticamente permanece en los mismos niveles de 1990 a 2000, en los estados fronterizos se da una reducción importante en las 3 dimensiones de pobreza por ingreso, pero también se da un repunte de la pobreza mucho mayor que la tendencia nacional a partir de 2000. Lo anterior encuentra

explicación en la fuerte concentración del crecimiento industrial en la frontera norte y la fuerte recesión que enfrenta a partir de 2001 (cuadro 4.3).

Cuadro 4.3									
México: porcentaje de la población en pobreza por dimensión del ingreso (1990-2010)									
	<i>Alimentaria</i>			<i>Capacidades</i>			<i>Patrimonio</i>		
<i>Años</i>	1990	2000	2010	1990	2000	2010	1990	2000	2010
Nacional	23.7	24.1	18.8	31.3	31.8	26.7	53.2	53.6	51.3
Baja California	9.0	5.0	9.8	14.6	8.3	16.2	35.8	23.7	40.5
Coahuila	13.2	9.3	9.2	20.1	14.9	15.3	43.1	36.2	38.8
Chihuahua	12.4	9.5	13.6	18.2	13.6	20.5	39.2	30.2	44.5
Nuevo León	9.6	5.9	7.8	15.1	9.9	13.3	35.6	28.0	35.8
Sonora	12.6	12.9	12.5	19.2	18.9	19.6	41.9	39.5	44.4
Tamaulipas	16.6	12.1	13.7	23.9	18.1	21.5	47.0	40.1	47.8

Fuente: elaboración propia con datos de: CONEVAL (2014) evolución de las dimensiones de la pobreza

Los municipios fronterizos más representativos guardan estrecha relación con la media Estatal, pero las ciudades más grandes mantienen un mayor número de población en pobreza por dimensión del ingreso. Los casos más representativos son los de Tijuana con 11.2% de población con pobreza alimentaria, 18% de capacidades y 44% de patrimonial y Ciudad Juárez con 13%, 34% y 51%, respectivamente; también son los Estados con mayor concentración de producción de maquila a nivel nacional.

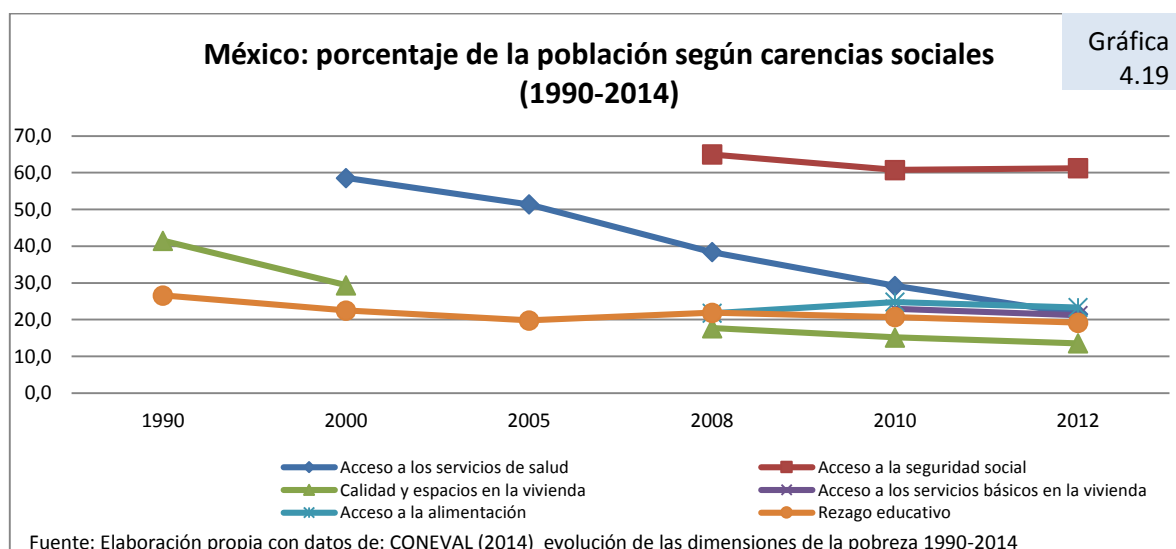
En definitiva, la recuperación que mostró el ingreso per cápita de las familias durante la década de 1990 es fruto del crecimiento generado por la industria de exportación, en especial en los primeros años del TLCAN, la mejora en las condiciones de reproducción de las familias se hizo evidente y un número creciente de familias mejoró sus condiciones de reproducción, en especial en la región norte de México. Sin embargo, la desaceleración del sector en 2001 y su profundización a partir de 2006, ha logrado prácticamente revertir los beneficios.

Aunque, la mayor importancia del ingreso corriente de las familias le corresponde al mercado y marca la tendencia general de su evolución, se debe señalar que el ingreso corriente de las familias incluye el monto por transferencias, por ende, se incluyen los montos del gasto social que reciben las familias, que se presenta en forma creciente durante este siglo.

El efecto de las transferencias del gobierno y programas Estatales bajo el nuevo enfoque se refleja en la disminución de la población con alguna carencia de servicios y

derechos sociales. En general, el porcentaje de personas con carencias sociales se mantuvo a la baja prácticamente para todo el periodo (1990-2012). La tendencia más marcada a la reducción la mantiene el acceso a servicios de salud y responde a la ampliación al acceso de servicios básicos que ofrece el Seguro Popular y en menor medida a la afiliación por medio de la seguridad social, que según los datos de INEGI (2014) se comienza a estancar hacia comienzos de este siglo (gráfica 4.19).

El otro elemento que mejora durante el periodo de 1990-2012 es la calidad y espacios en la vivienda. Este elemento explica en mayor medida la reducción del número de familias con múltiples carencias sociales. “La mejora en la cantidad y calidad del parque habitacional escenificado en 1990 y 2010 respondió tanto al gasto público, pero también, y de manera más importante, a los procesos de ampliación y consolidación de viviendas auto-construidas” (CONEVAL, 2014b: 154). Esto es resultado del cambio de rumbo de la política habitacional; mientras durante la ISI el Estado cumplía con el papel de productor de viviendas, es decir, promotor de la oferta habitacional, ahora simplemente se ha convertido en un financiador del consumo.



Por su parte, el rezago educativo se reduce constantemente hasta 2005, pero comienza a crecer a partir de esta fecha registrando una reducción de apenas 8% absoluto en todo el periodo y se determina por la reducción de la tasa de acceso a la educación básica. El acceso a la alimentación se mantiene constante y aumenta ligeramente desde 2008 (gráfica 4.19).

Los Estados fronterizos se mantienen por debajo del promedio nacional en términos de carencias sociales y guardan la misma tendencia a reducir de manera más

importante el rezago en vivienda y salud, pero manteniéndose los niveles de rezago educativo (véase, anexo 2-cuadro 10).

Los indicadores de carencias por insuficiencia del ingreso y las carencias por acceso a bienes y servicios básicos sugieren la tendencia en los cambios de las responsabilidades y carga del mercado y del Estado dentro del proceso de formación del paquete de ingresos de las familias. Las variables separan, por un lado, el impacto del monto del ingreso que depende básicamente del desarrollo del mercado laboral y, por el otro, el peso de las carencias sociales, que dependen en mayor medida de las contribuciones que hace el Estado para lograr los niveles de desarrollo social adecuados (CONEVAL, 2010).

En este sentido se puede afirmar que durante la mayor expansión de las actividades exportadoras, la recuperación económica, en conjunto con un mayor gasto social y una mayor participación de las mujeres del hogar en actividades remuneradas permitió que un mayor número de familias accedieran a mejores paquetes de ingresos para reproducir adecuadamente su fuerza de trabajo y las de sus descendientes. Sin embargo, la desaceleración del sector ha aumentado la proporción de familias que no pueden acceder a un paquete salarial digno.

El resultado del cambio socioeconómico de las últimas décadas es que cerca de la mitad de la población no se encuentra en posibilidades de reproducir sus capacidades actuales adecuadamente, por ende, será difícil que puedan mejorar sus condiciones en el mediano o el largo plazo.

CONEVAL lo define y se calcula de la siguiente manera:

“Una persona se encuentra en situación de pobreza multidimensional cuando no tiene garantizado el ejercicio de al menos uno de sus derechos para el desarrollo social, y sus ingresos son insuficientes para adquirir los bienes y servicios que requiere para satisfacer sus necesidades” (CONEVAL, 2010: 38)

El porcentaje de población en pobreza multidimensional con estos parámetros se situó en 2008 en 44% de la población y 46% para 2014, lo que significa que casi 1 de cada 2 habitantes en México es pobre o no mantiene condiciones de reproducción adecuadas para las circunstancias y preferencias actuales (CONEVAL, 2014).

Los Estados fronterizos, donde se concentró el crecimiento de la industria exportadora, se sitúan por debajo de la media nacional para 2014. Baja California con 28%, Coahuila con 30%, Chihuahua 34%, Nuevo León con 20%, Sonora 29.4 y Tamaulipas con 37%. Estos seis Estados en conjunto con Jalisco (35%) y el Distrito Federal (28%) son los Estados que presentan un menor porcentaje de población en pobreza y se relaciona con la fuerte concentración de la industria de la manufactura, mayor importancia del trabajo con acceso a seguridad social y a una mayor participación de la mujer en el trabajo remunerado que el promedio nacional (CONEVAL, 2014).

Las probabilidades de mantener las condiciones de reproducción adecuadas siguen íntimamente ligadas al trabajo masculino por sus mejores condiciones laborales y su menor carga de trabajo doméstico, pero el ingreso familiar que proporcionan las mujeres mejora notablemente las condiciones de reproducción familiar. Así, la menor probabilidad de que un hogar sea pobre depende de mantener ingresos de más de un miembro de la familia y se caracterizan por ser familias con menos miembros que el promedio. Sin embargo, la probabilidad de que un hogar sea pobre aumenta significativamente en los hogares con jefatura femenina, en especial los que no cuentan con ingresos de varones (CONEVAL, 2012).

En definitiva, la ISI significó la mejora de las condiciones de vida para la mayor parte de la población en un contexto de fuerte expansión demográfica. La mejora se materializó en la movilidad de población del sector rural al urbano que ofrecía trabajo remunerado con acceso a servicios públicos de educación y seguridad social. Los migrantes en este periodo podían experimentar la satisfacción de sus expectativas accediendo a mejores empleos por medio del crecimiento de las grandes empresas y sus mercados internos de trabajo. Este proceso de movilidad solo fue posible mientras el empleo se mantuvo creciendo por encima del crecimiento demográfico.

Sin embargo, el modelo se basó en las transferencias intersectoriales que castigaron fuertemente al sector agrícola y a su población más vulnerable; el crecimiento no consiguió que el total de la población urbana se integrará en el nuevo modelo, manteniendo la producción de muy baja productividad; estas características crearon las condiciones para que esta población sufriera de forma más severa la fuerte desaceleración del crecimiento de la década de 1980 y, por ende, tensaron las relaciones sociales de reproducción que se reflejó en el aumento de los movimientos populares.

El giro en el enfoque estatal de gasto público regresó la estabilidad porque logró relajar las tensiones sociales y propició en conjunto con la expansión de la maquila de la década de 1990 mejorar las condiciones del paquete de ingresos de los hogares. No obstante, la recuperación que se mostró está fuertemente vinculada al aumento de los ingresos familiares por el trabajo remunerado de la mujer sin que existan mecanismos que cambien sistemáticamente las condiciones de trabajo doméstico de la mujer y le permitan acceder al mercado remunerado en igualdad de condiciones con los hombres, manteniendo rezagados a los hogares donde el trabajo de la mujer es el principal sustento.

La desaceleración del empleo maquilador a partir del nuevo siglo compromete seriamente la estabilidad social lograda gracias al crecimiento del empleo de la década de 1990, tomando en cuenta que el gasto social no puede continuar expandiéndose al mismo ritmo sin cambiar el modelo impositivo que beneficia al mercado, y que las relaciones migratorias con Estados Unidos son cada vez más difíciles e involucran a millones de personas que pueden ver afectadas sus estrategias para la formación del paquete de ingresos familiar adecuado.

5. DISCUSIÓN Y CONSIDERACIONES FINALES: LA OFERTA Y DEMANDA DE TRABAJO EN LA IME

La expansión de la IME no solo maquilizó el empleo manufacturero nacional, también ha influido en el cambio de composición y participación del empleo femenino, alterando los patrones de inserción según el sector productivo. La fuerte presencia de mujeres trabajadoras en los primeros años de operación antes de la crisis de la deuda alteró la composición del trabajo asalariado y abrió la posibilidad para la inserción de la mujer al trabajo industrial de manera masiva. El periodo posterior a la crisis de la deuda y de mayor expansión de la maquila absorbió una cantidad creciente de trabajadores, donde la presencia de la mujer era todavía mayoritaria. Sin embargo, en este mismo periodo la participación femenina disminuye de manera muy importante y deja de ser mayoría en 2001.

La evolución del empleo y la segmentación laboral según el sexo de los trabajadores en el sector maquilador responde a los cambios económicos acontecidos durante la crisis de la deuda en 1982, el abandono del pacto salarial por parte del Estado,

la forma que adopta el modelo garante de los derechos sociales, los cambios demográficos y las necesidades familiares de las trabajadoras y trabajadores. Los cambios definen el esquema de reproducción social de la fuerza de trabajo; por ende, se debe observar en dos momentos: 1) durante el periodo de operación de la ISI y la predominancia del modelo de hombre proveedor y 2) en el proceso de reestructuración socioeconómica que incentiva el ingreso masivo de la mujer al trabajo remunerado y altera el esquema de familia preexistente.

5.1. MERCADO LABORAL, EMPLEO MAQUILADOR Y LAS CARACTERÍSTICAS DE REPRODUCCIÓN SOCIAL DE SU FUERZA DE TRABAJO EN LA ISI

La mayoría de las industrias creadas durante la ISI dieron empleo casi exclusivamente a hombres, pero la fuerte expansión de los servicios necesarios para el funcionamiento de la población urbana también dio acceso a la mujer al mercado laboral de forma paulatina. La ocupación femenina se concentró principalmente en el sector servicios como educadoras, enfermeras, actividades de limpieza y labores que podían realizar desde sus hogares. El empleo femenino de la industria se concentró en la rama del vestido y textiles. Sin embargo, la aparición de la maquila (1965-1980) significó el empleo para un número creciente de mujeres en industrias relacionadas a la fabricación de maquinaria y equipo y accesorios eléctricos y electrónicos; además de ampliar el empleo de la rama de vestido y textiles (Rendón, 1993 y Oliveira y Ariza, 2001).

La maquila se instala en México como parte del programa de industrialización de la frontera para aliviar el desempleo de la zona ocasionado por la ruptura del programa de trabajo temporal en Estados Unidos, donde la fuerza de trabajo se caracterizaba por ser masculina y dedicada a las labores agrícolas. Sin embargo, los puestos de empleo de la maquila son ocupados por mujeres y se comienza a gestar un proletariado altamente feminizado; esta característica fue el eje sobre el que giraron las investigaciones académicas durante este periodo.

Los trabajos de investigación están basados en estudios de caso de las principales ciudades maquiladoras (Mexicali, Tijuana, Chihuahua, Juárez, Matamoros etc.) y se enfocan en estudiar las características de la oferta y la demanda de trabajo de la IME, desde diferentes perspectivas; aquí se presentan en función de destacar las principales

características del esquema de reproducción social de la fuerza de trabajo de la industria maquiladora de exportación en sus primeros años de funcionamiento.

5.1.1 El conflicto salario-beneficio de la IME a lo largo de la ISI

La demanda de trabajo de la industria maquiladora se caracteriza por ofrecer puestos con baja remuneración, poca estabilidad y escasas posibilidades de movilidad vertical. En estas condiciones selecciona de manera sistemática mujeres jóvenes para ocupar los puestos de trabajo. La explicación a dicho fenómeno gira alrededor de las ventajas comparativas, el uso casi exclusivo de la mujer se basa en la abundancia y su poca cualificación que las hace ideales para reducir los costos de la industria ensambladora (Fernández-Kelly, 1983; Gambrill, 1981; Carrillo y Hernández, 1982 y 1985; y De la O, 2006).

La reducción de costes se da por dos vías: 1) mano de obra abundante, sin experiencia y sin organización sindical que permite mantener bajos los salarios (De la O, 2006); y 2) la IME aprovecha las destrezas adquiridas por las obreras en su labor doméstica, para el trabajo minucioso y repetitivo dentro de la producción de ensamble, principalmente en el área de textiles y accesorios eléctricos y electrónicos, sin que se de reconocimiento de su mayor capacidad al ser cualificaciones no reconocidas por el mercado (Salzinger, 2003).

En este periodo, la tasa de rotación es elevada y se explica por el incremento poco dinámico de los empleos en comparación con el aumento de la población en condiciones de trabajar, resultado del aumento de la migración a la frontera norte, y por las malas condiciones salariales que ofrece la maquila (Carrillo y Hernández, 1982). La forma que adopta la organización del trabajo, en este contexto, es de control directo y técnico, donde los supervisores son esencialmente hombres.

5.1.2 Características de la fuerza de trabajo

Las fuertes olas migratorias hacia la frontera norte provenientes del sector agrícola en busca de mejores oportunidades en las ciudades en crecimiento o bien para emplearse en Estados Unidos, aprovechando las redes de migración ilegal que comenzaron a tejerse

durante la operación del programa bracero, permitieron expandir considerablemente la población en condiciones de trabajar. La población migrante del sector rural tiene pocas cualificaciones formalmente reconocidas por el mercado, pero mantiene destrezas que hereda del trabajo agrícola y doméstico. (Cortes y Rubalcaba, 1993).

En este periodo las familias experimentan la transición demográfica típica durante el cambio del sector rural al urbano reduciendo la tasa de natalidad y conformándose en familias menos numerosas. La transición sigue las mismas tendencias que los centros urbanos del resto del país (De Cossío, 1999: 102)

La reproducción familiar en los nuevos ambientes urbanos mantiene la estructura familiar de hombre proveedor y dadas las condiciones de crecimiento estable que se presentaron durante las décadas de 1960 y 1970, los hombres de la región se integraron al mercado laboral en puestos de trabajo con mejores remuneraciones en el sector servicios, principalmente en el comercio y turismo (Rendón, 1993), o bien migraban hacia Estados Unidos para trabajar dentro del sector agrícola de forma ilegal, esperando la reactivación del programa temporal de trabajo y aprovechando las destrezas adquiridas en sus lugares de origen. Además en el periodo se comienza a dar un aumento importante de la ocupación hispanos en la industria de la manufactura estadounidense, en especial en California (Acuña, 1983).

En cambio, las mujeres de las familias migrantes que se emplean en la maquila en los primeros años de operación se distinguen por ser jóvenes, poco cualificadas y con necesidades y características familiares que las empujan a emplearse en empleos con remuneraciones inferiores que otras industrias o sectores. Las jóvenes que se insertan en la maquila en los primeros años de operación responden a necesidades como: ser madres solteras, integrantes de hogares con mayores necesidades ante la falta o enfermedad de algún integrante del hogar, esposas de trabajadores migrantes en Estados Unidos y, en el mejor de los casos, algunas que lo visualizan como primer empleo y trampolín para integrarse a mejores trabajos en el futuro, mientras su salario solo es un complemento del ingreso familiar (Fernández-Kelly, 1983).

Las condiciones familiares determinan las decisiones de las mujeres al momento de insertarse en el mercado laboral y los ciclos reproductivos obligan a la mujer a entrar y salir del mercado remunerado en función de su edad, número de hijos, situación conyugal y la carga de trabajo doméstico, situación que retroalimenta la tasa de rotación

y la mantiene elevada; además de dificultar la posibilidad de mejorar las condiciones de trabajo de las obreras (Fernández-Kelly, 1983 y Carrillo y Hernández, 1983).

La visión del trabajo femenino que persiste en el periodo, tanto en la esfera mercantil como en la familiar es la del trabajo de la mujer como secundario o complementario. Por un lado, el modelo de empleo de la maquila fomenta virtudes de la fuerza de trabajo femenina adquiridas en su trabajo en el hogar como la docilidad y la paciencia para soportar trabajo intensivo y repetitivo (Salzinger, 2003). Por otro lado, la ocupación de la mujer de puestos mal remunerados fomentada sistemáticamente por la industria ensambladora considera el trabajo de la mujer como temporal y fácilmente intercambiable, aún cuando en muchas ocasiones sea el principal sustento de la familia (Fernández-Kelly, 1983 y Nash, 1992). La segregación vertical provoca un efecto de dominación y de inferioridad del trabajo femenino frente al trabajo de vigilancia de los varones, por ende, el patriarcado reproduce las prácticas de dominación paternalista que se dan dentro de los hogares en el mercado (Nash y Saffa, 1986).

5.1.3 El Estado y las condiciones de las familias en las ciudades fronterizas

El programa de la maquila durante el periodo de la ISI cumplió un objetivo secundario en el plan económico y se enfocó a dar alivio a una situación de desempleo y presión social específica en la frontera norte. El crecimiento de estas ciudades fronterizas alrededor de la IME se caracterizó por el rezago en infraestructura pública básica que mantenía en malas condiciones de reproducción de la población, pero en especial de las familias de reciente migración y con mayor participación en el empleo maquilador (Sánchez, 1990 y CAFN, 2002).

La falta de planes de desarrollo, el aumento de la población en esta región y las malas condiciones de los servicios públicos crean condiciones de vulnerabilidad de las familias que obligan a sus miembros a aceptar condiciones salariales que no aceptarían en una situación diferente, reforzando la visión del proletario femenino pobre, sin cualificaciones y dependiente del trabajo de los hombres del hogar ante el rezago del apoyo estatal (Salles y Rubalcaba, 2001).

Por otro lado, la afiliación sindical aumenta en el grupo femenino para permitirle el acceso a los servicios de salud pública y seguridad social, pero la estructura altamente

masculinizada no ofrece novedades frente a la fuerte feminización del proletariado ni influye en el proceso de organización laboral, implementando el esquema sindical de la industria tradicional de los grandes centros urbanos. La mayor participación de la mujer en la toma de decisiones y los intentos por organizarse independientemente es atacada por ambas estructuras, tanto por los empresarios como por los líderes sindicales varones (De la O y Quintero, 1992 y Quintero, 2013).

En definitiva, la fuerza de trabajo de la IME en este periodo se caracteriza por ser barata, abundante, sin cualificaciones y con pocas capacidades de influir en la organización sindical para mejorar su situación de negociación; es también un proletario altamente feminizado y se caracteriza por mantener condiciones precarias de trabajo y de vida. Las características de la fuerza de trabajo refuerzan las condiciones de la demanda laboral de la producción ensambladora enfocada a reducir los costos laborales. La movilidad social y la mejora en las condiciones de vida de las familias dependen en mayor medida de la disminución del rezago de los servicios públicos y de las condiciones de trabajo que mejoran en función del tiempo de llegada de los migrantes, en especial de los hombres, y de la inserción en otras ramas en crecimiento como los servicios y el comercio o mediante el trabajo en Estados Unidos.

La movilidad de las familias de trabajadoras migrantes de la maquila dependía mayormente de las oportunidades de trabajo del jefe de familia, por ende, para las familias donde el sustento principal era el trabajo maquilador de la mujer la situación se complicaba de manera considerable.

5.2 CAMBIO DE PARADIGMA ECONÓMICO Y NUEVAS CONDICIONES DE REPRODUCCIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO DE LA MAQUILA

La crisis de la deuda que sacudió el paradigma de la ISI en 1982 incentivó el cambio económico que revitaliza la industria maquiladora y la convierte en el principal promotor de crecimiento y empleo en México. La maquilización del empleo manufacturero va acompañado de un proceso de masculinización de la fuerza de trabajo en el sector y es el principal factor de estudio durante las décadas de 1980 y 1990. La discusión se estructura de forma que resalta los cambios de las condiciones de la reproducción de fuerza de trabajo en la maquila en este periodo.

5.2.1 Cambio estructural y conflicto salario beneficio

En la década de 1980, ante la fuerte crisis económica, la composición del empleo se transforma, los servicios comienzan a masculinizarse y las manufacturas a feminizarse a nivel nacional. Lo que se explica por tres factores: 1) el cierre de empresas relacionadas a la industria tradicional con mayor representación masculina, 2) el fuerte incremento de los puestos formales e informales en el sector terciario, principalmente en el comercio y 3) por el fuerte incremento del empleo maquilador con fuerte presencia femenina. Sin embargo, durante la década de 1980 se da al mismo tiempo un proceso de desfeminización en la maquila.

Las empresas maquiladoras continúan ofreciendo puestos de trabajo precarios y siguen basando su estrategia de obtención de beneficios en la contratación de jóvenes, pero incluyendo personal masculino a tasas crecientes. La explicación, por un lado, se encuentra en el cambio de composición del empleo hacia la producción de mayor componente tecnológico como la industria automotriz y de maquinaria y equipo eléctrico y electrónico, que son ramas tradicionalmente masculinas (Carrillo, 2007; De la O, 2006 y Fernández-Kelly, 1993). Otro factor que influye el cambio de composición es la ampliación del segmento superior de técnicos, administrativos y directivos en el periodo y que mantiene la estructura masculinizada del periodo anterior.

Sin embargo, el proceso de desfeminización de la fuerza de trabajo de la maquila en la década de 1980 no se da de manera homogénea y mientras se reduce en términos generales, las industrias nuevas como la automotriz o la de cuero y calzado, tradicionalmente ocupada por hombres, se feminizan; en contraste otras industrias, tradicionalmente femeninas, como los aparatos eléctricos y electrónicos comienzan a masculinizarse (Rendón, 1993).

El fenómeno responde al contexto que se presentó en la década de 1980. El fuerte freno a los aumentos al salario mínimo y las altas tasas de inflación de la década de 1980 redujeron fuertemente el ingreso real de los trabajadores; esto en conjunto con el aumento de la tasa de desempleo abierto explica la mayor concurrencia de personal masculino en el empleo de la maquila. Además, la ausencia de un seguro de desempleo obliga a los trabajadores despedidos de otras industrias a aceptar condiciones laborales inferiores o bien a emplearse en el trabajo desprotegido ante la falta de alternativas laborales, principalmente varones trabajadores de pequeñas y medianas empresas.

Por otro lado, la fuerte ampliación del sector servicios abre nuevas posibilidades de inserción laboral para las mujeres que suelen ser más compatibles con la disponibilidad de tiempo que el trabajo doméstico restringe. En gran parte estos puestos de trabajo suelen ser peor remunerados porque se caracterizan por ser trabajos informales, a tiempo parcial, o bien trabajos que puedan realizarse desde el hogar (Oliveira y Ariza, 2001y Sassen, 2000).

Además, se debe tomar en cuenta que la región frontera también acogió gran parte de la producción de manufactura para la exportación no maquiladora especializada en la industria automotriz y de aparatos eléctricos y electrónicos; estas empresas transnacionales no maquiladoras mantienen una menor densidad de empleo femenino que la maquila, pero mayor que la manufactura tradicional y presenta mejores condiciones de empleo, tanto para hombres como para mujeres en comparación con los puestos de la maquila, por ende, este sector abrió más alternativas para que las mujeres dejaran el sector productor de maquila (Carrillo y Gomis, 2013).

5.2.2 Cambio estructural y características de la fuerza de trabajo

La migración hacia los estados donde se concentró la maquila aumentó en el periodo de cambio estructural, pero se diversificó y atrajo población de distintos orígenes del país. La disminución de la tasa de fecundidad que se presentó en esta etapa en conjunto con los cambios de las condiciones de la población por ámbito de residencia comenzó un proceso de disminución del tamaño de la familia (De la O., 2006b).

La mayor concentración de población en unidades familiares más reducidas disminuye la cantidad de fuerza de trabajo femenina, sin experiencia y cualificaciones en relación a el fuerte incremento del empleo maquilador; esta característica obliga a las empresas a dar entrada al personal masculino, pero que presenta las mismas características de las mujeres empleadas anteriormente.

En la etapa de mayor expansión del empleo maquilador (1980-2001), ante el estancamiento del empleo manufacturero tradicional, los hombres que se integran al mercado laboral de la maquila son jóvenes que presentan características similares a las de las mujeres, son padres casados con hijos a temprana edad, desean adquirir experiencia, o bien tienen expectativas de encontrar un mejor empleo en el futuro (De la O, 2013).

La visión del trabajo de la mujer en el nuevo contexto se sigue percibiendo como secundario, menos productivo ó complementario; la manifestación más evidente es la segregación vertical que continua fomentando dicha visión por medio de nuevos mecanismos que permiten que el varón este en mejores condiciones de movilidad ocupacional, tanto dentro como fuera del sector maquilador (Rueda, 2006). La visión se refuerza desde el núcleo familiar al cargar sobre la mujer la mayor cantidad de trabajo doméstico impidiendo, con esto, mejorar sus condiciones en el mercado de trabajo (Hernández, 2013). El patriarcado se expresa incluso de forma más violenta mediante prácticas comunes de acoso, tanto de parte de sus superiores como de sus compañeros de trabajo (García, Mendoza y Cox, 2014; Scarone, 2014 y Wright, 2001)

El trabajo en la maquila no es un empleo que se perciba como estable a largo plazo y dadas las condiciones de la manufactura tradicional y su concentración geográfica, la movilidad social depende en mayor medida de la posibilidad de los siguientes factores: 1) encontrar un mejor trabajo remunerado en el sector servicios, producto del crecimiento del comercio y turismo transfronterizo a partir de TLCAN; 2) la posibilidad de subir en la escala salarial por medio de la movilidad al segmento superior o con un empleo en las empresas no maquiladoras, que aunque presentan un fuerte crecimiento no desplazan a la producción de maquila como principal promotor del empleo en los estados fronterizos; y 3) en la conexión de las familias de los Estados y municipios fronterizos con las familias y el empleo en Estados Unidos, que en algunos casos los llevan a aprovechar servicios sociales en ambos lados de la frontera y redes familiares que les posibilitan la diversificación y ampliación del paquete de ingresos familiar.

5.2.3 Contracción del Estado nuevo enfoque de gasto social y condiciones de vida del modelo maquilador

El debilitamiento que sufrió la estructura sindical como parte del modelo de flexibilidad laboral frente al abandono del Estado de las actividades económicas; el sometimiento de la resistencia obrera mediante la firma del Pacto Solidaridad, y la baja participación del conglomerado femenino en estas instituciones no han permitido que el aparato productivo se adapte a las necesidades de las trabajadoras. El sometimiento de los sindicatos y las Juntas de Conciliación y Arbitraje han atacado los intentos de las trabajadoras a organizarse sindicalmente o independientemente para hacer oír sus demandas, que se

enfocan en lo general en mejorar las condiciones de trabajo doméstico para acceder al mercado laboral en mejores condiciones (Quintero, 2013 y Kim, 2002).

El esquema de flexibilización laboral que se apoyó en las organizaciones obreras propicia continuas violaciones a la ley del trabajo en referencia a las condiciones de salud e higiene y, para el caso de las mujeres, permite situaciones de segregación ocupacional sin fundamentos productivos que las justifiquen, pero sin instituciones fuertes que logren dar correcta representación a las afectadas (Rueda, 2006).

Por su parte, el nuevo enfoque de Estado y el aumento del gasto social se han reflejado en la ampliación de los servicios públicos básicos y un aumento del financiamiento para mejorar y construir viviendas. Este aumento comienza en 1990 pero se acentúa a partir del año 2000 con la implementación del seguro popular de salud. Este esquema, en conjunto con la extensión del empleo maquilador consiguió mejorar los niveles de vida de la población de esta zona en lo que se refiere, tanto a condiciones de ingreso como de carencias sociales. Sin embargo, la explicación de la reducción está vinculada en mayor medida al aumento de las transferencias por medio del gasto social y de manera menos importante a una mejora considerable en las condiciones salariales (CONEVAL, 2014b).

Sin embargo, la reducción en inversión dentro del apartado de gastos sociales ha obstaculizado una reestructuración de los servicios sociales que estén enfocados a nivelar las condiciones entre hombres y mujeres ante la mayor presencia del grupo femenino en el trabajo industrial. Por esta razón, los servicios de cuidado de niños, atención de enfermos y personas mayores, guarderías y otros son provistos por mujeres por medio de redes informales, que han ampliado nuevos mercados de trabajo para las mujeres fuera de la industria, situación que retroalimenta la desfeminización del trabajo, pero que mantiene la visión del trabajo femenino ligado al ámbito doméstico y de baja cualificación (Kopinac, 1996).

Los servicios educativos, de salud y seguridad social no han sufrido transformaciones profundas y se concentran en la extensión de la cobertura sin que existan incrementos sustanciales en el presupuesto de inversión que incentiven un cambio significativo de las características de la fuerza de trabajo dentro del nuevo paradigma industrial. La extensión ha beneficiado por igual a hombres y mujeres, pero no genera cambios en el modelo de cualificación del trabajo, ni en la división del trabajo doméstico,

ni en un nuevo esquema que permita igualar el tiempo disponible para el mercado remunerado entre los hombres y mujeres.

Por otro lado, la alta rotación del trabajo y la fuerte preferencia de mano de obra joven en la maquila, principal fuente de trabajo formal de las ciudades fronterizas, mantiene dificultades para que las trayectorias laborales de hombres y mujeres de esta región gocen de prestaciones en seguridad social para la jubilación, lo que creará fuertes dificultades ante el presente envejecimiento de la población y que en esta zona es ligeramente más pronunciado (Scarone, Denman y Cedillo, 2013).

5.2.4 Crisis de la IME (2001) y condiciones actuales frente a la crisis

Las condiciones de empleo que generó la maquila en su extensión no sufrieron una transformación profunda y se continúa basando en mano de obra barata y abundante. La mejora en los niveles de vida de las familias de trabajadores de la maquila en esta etapa se explica en mayor medida por el aumento de las conexiones de las familias mexicanas a la economía norteamericana, el aumento del comercio a gran escala en la región y por el aumento del gasto social que se dirigió a esta zona.

La desaceleración de sector maquilador de 2001 generó condiciones de lento crecimiento económico que se agudizaron en 2008; la baja dinámica económica se acompaña con una disminución del gasto social en la presente década, producto de la caída de los precios del petróleo y la fuerte dependencia del gasto público que guarda con respecto a sus cambios; además de una reducción de los flujos migratorios debida al aumento de las tensiones sobre la frontera norte a partir del 11 de septiembre de 2001; con el estancamiento de las remesas desde 2007 y con la disminución de la dinámica comercial que se experimentó en los primeros años de la firma del TLCAN.

La combinación estos factores ataca de manera considerable las principales fuentes de mejora en las condiciones de vida y formación del paquete salarial que se presentaron en las últimas décadas para los hogares de la frontera norte (CONEVAL, 2014b). La población más vulnerable son las mujeres trabajadoras debido a sus menores probabilidades de mejorar su situación laboral, tanto por las condiciones segmentación laboral como por el menor tiempo disponible por las mayor carga de trabajo doméstico,

dejando en una posición muy desfavorable a los hogares que su principal fuente de ingreso es el trabajo de la mujer.

El empeoramiento de las condiciones de vida de las familias se refleja en el aumento de conflictos sociales que se manifiestan en su forma más violenta con el aumento de la delincuencia organizada, de la violencia y de la inseguridad de la frontera (Ravelo, Domínguez y Mendoza, 2013). El incremento de las tensiones sociales puede retroalimentar la inestabilidad económica, dificultando su recuperación y creando las condiciones para una crisis social severa si no se toman las acciones pertinentes.

V. CONCLUSIONES GENERALES

Las ideas neoliberales que dan forma al nuevo modelo de acumulación económica y al esquema de reproducción social aseguran que los cambios en la demanda de trabajo acarrearán automáticamente una alteración del precio de los factores que obliga al capital a modificar su dotación de factores para optimizar el beneficio.

La conceptualización del mundo neoliberal supone características en la mano de obra para lograr analizar el mercado de trabajo al igual que se estudia cualquier mercado de bienes, por medio de la interacción de la oferta y la demanda de trabajo que se determina por los precios relativos de los factores. Por lo tanto, se considera que el mercado asigna de manera más eficiente los recursos si se eliminan las restricciones para su libre funcionamiento y la libre fijación de precios.

Las ideas neoliberales se adoptaron en México a raíz de la profunda crisis socio-económica que propició el colapso de la ISI bajo el supuesto que la libertad comercial conseguiría ampliar el mercado de inversión por medio del incremento de la participación en el mercado mundial, suponiendo también que el aumento de la demanda de trabajo resultante lograría recuperar los ingresos de las familias mexicanas en el mediano plazo.

El principal mecanismo para abarcar una mayor parte del mercado global es la producción de mercancías ensambladas para su reexportación y se materializa principalmente en la producción de la industria maquiladora. El sector de la maquila ya operaba en territorio nacional durante la ISI y se convierte en el único sector adaptado a las condiciones de comercio internacional convirtiéndose en el modelo de industrialización bajo el esquema neoliberal.

La reforma económica que permite la mayor libertad del mercado en la asignación de recursos se traduce en la desarticulación del aparato de empresas estatales que coordinó el proceso de industrialización en la ISI, el abandono de los aumentos sistemáticos de los salarios para que el mercado fije su pago y en el debilitamiento de las organizaciones obreras que se opusieron al proceso.

El empleo del sector maquilador antes de la reforma se caracterizaba por procesos intensivos en mano de obra, poco tecnificados y con malas condiciones laborales y salariales. Sin embargo, se esperaba que su expansión provocara un aumento del precio

del trabajo y que en el proceso aumentara su capacidad tecnológica por medio de la sustitución técnica de los factores.

El proceso de mayor expansión de la IME en la década de 1990 consiguió que la composición de la producción de la maquila se concentrara en bienes con mayor densidad tecnológica estrechamente vinculados con los nuevos paradigmas tecnológicos. No obstante, las transformaciones no acarrearón procesos productivos con tecnología de punta ni una reorganización profunda de los procesos laborales que pudiera significar una revalorización del trabajo manual. La productividad del trabajo permanece estancada sin permitir aumentos sustanciales de los salarios sin que se afecte directamente la tasa de ganancia del sector, presentando una acumulación con base en “productividad espuria” fomentando la especialización en actividades intensivas en mano de obra abundante y barata, aunque se produzcan bienes con mayor composición tecnológica.

El Estado en respuesta a las malas condiciones de empleo emprende en la década de 1990 una reestructuración del gasto público enfocada a mejorar los ingresos de los hogares, en especial de los que no han sido absorbidos durante la expansión de las actividades exportadoras; la reestructuración se profundiza en el nuevo siglo como resultado del estancamiento del empleo maquilador.

Las familias, por su parte, reducen su tamaño sistemáticamente, se mantiene una tendencia lenta pero continua a agruparse en hogares extensos y mantienen una tendencia clara a incorporar a sus miembros femeninos al trabajo remunerado, situación que refuerza la abundancia relativa de mano de obra, pero logra detener la caída de sus ingresos dadas las malas condiciones laborales de la economía. Por otro lado, la concentración geográfica de la industria manufacturera de exportación y el fuerte proceso migratorio, tanto interno como externo hacia la frontera norte de México y Estados Unidos abrieron la posibilidad para que una gran proporción de las familias de las ciudades fronterizas diversificaran las fuentes de sus ingresos, incluyendo ingresos salariales y el uso de servicios públicos estadounidenses, aprovechando la vecindad y las redes familiares con los condados fronterizos norteamericanos.

El modelo económico, el nuevo enfoque estatal, el trabajo femenino, el aumento de la migración y las remesas, en conjunto, lograron reactivar el crecimiento del empleo y recuperar el ingreso de las familias durante la década de 1990, situación que se extiende hasta 2006 gracias al aumento considerable de transferencias estatales.

La combinación de factores familiares, estatales y mercantiles que reactivaron el ingreso de los hogares se rompe en 2001 con la desaceleración del sector maquilador que se profundiza en 2006, sin que se logre recuperar en el entorno de recesión económica mundial actual. Por otro lado, la fuerte dependencia de los ingresos fiscales de los precios del petróleo restringen un aumento del gasto social mayor para dar alivio a la situación; además, las relaciones sobre migración con Estados Unidos se tornan cada vez más difíciles, poniendo en una situación altamente vulnerable a las familias de los trabajadores y trabajadores de la franja fronteriza y dejando en serias dificultades el sistema de reproducción social de la fuerza de trabajo.

Las causas de la actual crisis se explican por los fundamentos del propio del sistema productivo de la maquila basado en la importación temporal libre de impuestos de insumos para su reexportación. Por un lado, el sector presenta nulos encadenamientos productivos dentro de la economía, por ende, el crecimiento del sector no impulsa al resto de los sectores económicos en la misma proporción, obstaculiza los procesos de aprendizaje técnico hacia el aparato productivo interno, aumenta la dependencia de las condiciones de la demanda mundial, no resuelve la heterogeneidad estructural y, por lo tanto, no crea condiciones de crecimiento endógeno de largo plazo.

Por otro lado, la industria maquiladora continúa gozando de los incentivos fiscales que promovieron su expansión, por ende, no permite que las restricciones del gasto público disminuyan, estrechando el margen de acción del Estado en temas económicos y de gasto social sin lograr disminuir la dependencia del gasto público de los precios del crudo. La restricción externa es suavizada por la IME porque presenta un superávit externo permanente; no obstante, la estructura de importación temporal de insumos y la falta de encadenamientos productivos internos impiden que el balance positivo de la IME neutralice el déficit externo crónico de la industria mexicana.

La desarticulación de la palanca de desarrollo Estatal sobre la que giró el patrón de acumulación de la ISI ha provocado el estancamiento de la industria tradicional, situación que no mejora con el crecimiento maquilador. El resultado es la permanencia y expansión de la abundancia relativa de fuerza de trabajo que en esta etapa adopta la forma de empleo desprotegido o informal, en especial en el sector urbano. Este factor se señala como principal obstáculo para mejorar el poder de negociación de los obreros en el contexto del conflicto salario-beneficio. Esta situación crea un círculo vicioso que impide

que las condiciones del ingreso salarial mejoren y no permiten que el mercado interno crezca lo suficiente para reactivar la industria no exportadora.

La abundancia relativa es alimentada durante el periodo neoliberal por el fuerte incremento del empleo femenino y contribuye al mantenimiento de las condiciones laborales por tres factores. 1) Las condiciones de trabajo doméstico impiden que la mujer asista en condiciones óptimas al mercado permitiendo la segmentación laboral en base al género y presionando las cuotas salariales a la baja. 2) Por la apropiación de los frutos del trabajo doméstico por los trabajadores varones que permite pagar la fuerza de trabajo por debajo de su valor. 3) Porque el aumento del trabajo remunerado de la mujer consiguió reducir el impacto de la reducción salarial de la década de 1980.

En este sentido, se encuentran procesos dentro del sistema de reproducción social de la fuerza de trabajo que retroalimentan la situación de la mujer. Por un lado, la fuerte expansión del gasto estatal se ha concentrado en mejorar los ingresos de las familias, dejando de lado transformaciones significativas de la estructura de prestación de servicios que ayuden a mejorar las condiciones de trabajo doméstico de la mujer. Por otro lado, la concentración del empleo femenino en actividades con peores condiciones salariales refuerza la visión del papel secundario o complementario del empleo femenino, manteniendo la dependencia de la familia sobre el ingreso de los hombres.

La forma que asume el gasto social crea un factor de retroalimentación extra en el sistema; la fuerte expansión del gasto en educación a penas logra mantener constante los gastos en educación por alumno matriculado con fuertes rezagos en inversión en infraestructura por su fuerte concentración en el gasto corriente. En estas condiciones se consigue aumentar la matriculación de los alumnos a educación básica, pero mantiene tasas de deserción en el nivel medio y superior demasiado altas, reforzando la abundancia de fuerza de trabajo con bajas cualificaciones y retroalimentando las condiciones precarias de empleo y de acumulación en base a la “productividad espuria”.

Los factores de división de trabajo familiar que permitieron la expansión del empleo precario durante el cambio estructural, mantienen condiciones de segregación laboral sobre las mujeres, que en el contexto actual de estancamiento del empleo son los sujetos más vulnerables en las condiciones de reproducción que generó el modelo maquilador en su crecimiento, por ende, se debe poner especial cuidado en las familias que dependen en su totalidad de los ingresos de la jefa del hogar.

BIBLIOGRAFÍA

- Aboites, J. (1988) “Régimen de acumulación, relación salarial y crisis en México”, en: *Conference on the Theory of Regulation*, Barcelona, España
- Acuña G. (1983) “Migración y fuerza de trabajo en la frontera norte de México”, *Estudios fronterizos*, año 1, núm. 2, septiembre-diciembre, Baja California, México.
- Aglietta, M. (1983) “El capitalismo mundial en los ochentas” *Cuadernos políticos*, núm. 37, julio-septiembre, Ed. Era, D.F., México.
- Alba-Hernández F. (1976) *La población en México*, ed. Centro de Estudios Económicos y Demográficos, COLMEX, D.F., México
- Alegría T. (2002) “Demand and supply among Mexican cross-border workers”, *Journal of borderlands studies*, vol. 17, núm. 1, Texas, EUA.
- Anzorena, C. (2009). “El ¿retorno? del Tratado sobre la Familia de Gary Becker. Algunas reflexiones en torno a los criterios de eficiencia que legitiman los planes compensatorios de fines de la década de 1990”, *Kairos: Revista de temas sociales*, núm. 24, Argentina.
- Barceleta H. (2012) “Estado, gasto público y desarrollo económico” en: Calva J. (coord.) *Reforma fiscal integral*, Juan Pablos Editores-Consejo Nacional Universitario, México.
- Becker G. (1975) *Human Capital* cap. 1 y 2. Ed. Columbia University Press, en Toharia L. (1983) *El Mercado de trabajo: Teorías y aplicaciones. Lecturas seleccionadas*. Ed. Alianza Universidad. Textos. España
- Becker G. (1987) *Tratado sobre la familia*, ed. Alianza Editorial. Madrid, España.
- Bendesky L., De la Garza E. Melgoza J. y Salas C. (2004) “La industria maquiladora de exportación en México: mitos, realidades y crisis”, *Estudios Sociológicos*, vol. XXII, núm. 2, mayo-agosto, COLMEX, México.
- Benería L. (2003) *Gender, development and globalization*, Ed. Routledge, New York, U.S.A.
- Bielschowsky, R (2009) “Sesenta años de la CEPAL: Estructuralismo y neoestructuralismo” *Revista CEPAL*, núm. 97, abril, Brasilia. Brasil
- Blaug M. (1976) “The empirical status of human capital theory: A slightly jaundiced survey” *Journal of economic literature*, vol. XIV, núm. 3, septiembre,

- en Toharia L. (1983) *El Mercado de trabajo: Teorías y aplicaciones. Lecturas seleccionadas*. Ed. Alianza Universidad. Textos. España.
- Boyer, R. (2000) “Is a finance-led Growth Regime a viable alternative to fordism: A preliminary analysis”, *Economy and society*, vol. 29, No. 1. Paris
 - Brambilia C. y Urzúa C. (2010) “Fuentes del ingreso de los hogares y factores relacionados con la pobreza en México” en: Villarespe V. (coord.) *Pobreza: concepciones, medición y programas*, UNAM, México.
 - Bresser L. (1998) “La reforma del Estado de los años noventa. Lógica y mecanismos de control” *desarrollo Económico Revista de Ciencias Sociales*, Vol. 38, núm. 150, Buenos Aires, Argentina.
 - Bruggeilles C. (2004) “Tendencias de la práctica anticonceptiva en México: tres generaciones de mujeres” en Coubes M., Zavala M. y Zenteno R. (coord.) *Cambio demográfico y social en el México del siglo XXI. Una perspectiva de historias de vida*, Ed. Porrúa, D.F. México.
 - Buitelaar R., Urrutia R. y Padilla R. (1999) “Industria maquiladora y cambio técnico” *Revista de la CEPAL*, núm. 67. Santiago. Chile.
 - Bustelo P. (2003) “Desarrollo económico: del Consenso al Post-Consenso de Washington y más allá”, *Estudios en homenaje al profesor Francisco Bustelo*, ed. Complutense. Madrid.
 - Cardero M. y Domínguez L. (2007) “¿Puede México aplicar una política industrial? Márgenes en el TLC y la OCDE” en Calva J. (coord.) *Política industrial manufacturera*, Agenda para el desarrollo, vol. 7, Cámara de diputados, México.
 - Cardero M. y Espinosa G. (2011) “Empleo y Empleo informal de hombres y mujeres” UNAM, México. Recuperado el 18/08/2016. Disponible en: http://www.inegi.org.mx/eventos/2011/encuentro_genero/doc/20-06S4-03ElenaCardero-UNAM.pdf
 - Carillo J. y Gomis R. (2013) “El empleo femenino en las multinacionales maquiladoras y no maquiladoras de México” en: De la O. (coord.) *Género y trabajo en las maquiladoras de México. Nuevos actores en nuevos contextos*, Ed. Casa Chata. CIESAS D.F. México.
 - Carrasco C. (1988) “Notas para un tratamiento reproductivo del trabajo doméstico”, *Cuadernos de economía*, vol. 16, España.

- Carrasco C. (1992) “El trabajo de las mujeres: producción y reproducción (Algunas notas para su reconceptualización)”, *Cuadernos de economía*, vol. 20, España.
- Carrasco C. (2001) “La sostenibilidad de la vida humana. ¿Un asunto de mujeres?”, *Mientras tanto*, núm. 82, España.
- Carrasco C. (2006) “Trabajo y condiciones de vida: una mirada no androcéntrica”, *Documentación Social*, núm. 143, España.
- Carrasco C. Borderías C. y Torns T. (2011) “Introducción” en *El trabajo de cuidados. Historia, teoría y políticas*, eds. Carrasco C. Borderías C. y Torns T., ed Catarata, Madrid, España.
- Carrasco I, Castaño S. y Pardo I. (2011) “Diferentes desarrollos del mercado de trabajo” *Tendencias y nuevos desarrollo de la teoría económica*, enero-febrero. núm. 858, Universidad de Castilla-La Mancha. España
- Carrillo J. (1994) “Mujeres en la industria maquiladora de autopartes” en Salles V. y Mc Phail E. (comps) *Nuevos textos y renovados pretextos*, Programa interdisciplinario de Estudios de la Mujer y COLMEX, México.
- Carrillo J. (2007) “La industria maquiladora en México: ¿evolución o agotamiento?”, *Comercio Exterior*, vol. 57, núm. 8, agosto. México.
- Carrillo J. y Barajas R. (2007), coords., *Maquiladoras fronterizas. Evolución y heterogeneidad en los sectores electrónico y automotriz*, Ed. Miguel Ángel Porrúa/COLEF, México.
- Carrillo J. y Gomis R. (2013) “El empleo femenino en multinacionales maquiladoras y no maquiladoras” en De la O. (coord.) *Género y trabajo en las maquiladoras de México: Nuevos actores nuevos contextos*, CIESAS, México.
- Carrillo J. y Hernández A. (1982) “Sindicatos y control obrero en las plantas maquiladoras fronterizas” *Investigación Económica*, núm. 161, UNAM, México.
- Carrillo J. y Hernández A. (1985) *Mujeres fronterizas en la industria maquiladora*, Centro de Estudios Fronterizos, SEP, México.
- Carrillo J. y Kopinak K. (1999) “Condiciones de trabajo y relaciones laborales en la maquila, en De la Garza E. (ed.) *Cambios en las relaciones laborales: enfoque sectorial y regional*, Volumen I, UNAM/UAM, México
- Carrillo J. y Ramírez M. (1990) “Maquiladoras en la frontera norte: opinión sobre los sindicatos” *Frontera Norte*, vol. 2, núm. 4, julio-diciembre. México.

- Carrillo J., Hualde A. y Quintero C. (2005) “Maquiladoras en México. Breve recorrido histórico”, Comercio exterior, vol. 55, núm. 1, enero, BANCOMEXT, México.
- Casado J. (2008) “Estudios sobre movilidad cotidiana en México” *Revista electrónica de Ciencia Sociales*, vol. XXI, núm. 273, septiembre, Universidad de Barcelona, España
- Centro de Estudios de las Finanzas Públicas [CEFP] (2003) “Indicadores macroeconómicos, 1980-2003” Cámara de diputados, IX legislatura, San Lázaro, México. Recuperado el: 26/10/2015. Disponible en: <http://www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/cefp0302003.pdf>
- CEFp (2005) “Evolución del sector manufacturero en México”, Cámara de diputados, IX legislatura, San Lázaro, México. Recuperado el: 24/11/2015. Disponible en: www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/cefp0022005.pdf
- CEPAL (2007) “Progreso técnico y cambio estructural en América Latina” CEPAL, Santiago. Chile.
- Chahbenderian F. (2013) “La omisión del trabajo doméstico en la teoría económica. ¿Un ‘descuido’ necesario?”, *Intersticios revista sociológica de pensamiento crítico*, vol. 7, núm. 1, Malaga, España.
- Chávez M. (2010) *Trabajo femenino. Las nuevas desigualdades*, UNAM, IIEc. México.
- Chena P. (2009) “Heterogeneidad estructural y distribución del ingreso. Una aproximación teórica a esta relación desde diferentes teorías económicas”, en *9 Congreso Nacional de Estudios del Trabajo: El trabajo como cuestión central*. Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo (ASET). FCEUBA. Buenos Aires, Argentina.
- Cimoli M. y Porcile G (2013) “Tecnología, heterogeneidad y crecimiento. Una caja de herramientas estructuralistas”, *Serie desarrollo productivo*, núm. 194, CEPAL, ONU, Santiago de Chile
- Cimoli M., Porcile G., Primi A. y Vergara S. (2005) “Cambio estructural, heterogeneidad productiva y tecnología en América Latina”, en *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina*, ed Cimoli M. Naciones Unidas, Santiago de Chile.

- Cobo, R. (2009) “Recorrido histórico del feminismo. Tradición intelectual y movimiento social” en *Cuadernos de género: políticas y acciones de género. Materiales de formación*, Aparicio, M., Leyra B. y Ortega R. eds, Instituto Complutense de Estudios Internacionales, Madrid, España.
- Comisión para Asuntos de la Frontera Norte [CAFN] (2002) “Programa de desarrollo regional frontera norte 2001-2006 – IX Desarrollo Social” *Secretaría de Gobernación y secretaria de desarrollo social*, Presidencia de México, D.F. México.
- Comisión Nacional de Población [CONAPO] (varios años) Observatorio de Migración Internacional, Información Estadística, Series de Migración Internacional, Disponible en: http://www.omi.gob.mx/es/OMI/Informacion_estadistica
- CONAPO (varios años) Migración Interna. Disponible en: http://www.conapo.gob.mx/es/CONAPO/Migracion_Interna
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social [CONEVAL] (2010) *Metodología para la medición multidimensional de la pobreza en México*, México. Recuperado el 21/07/2016. Disponible en: <http://www.coneval.org.mx/Medicion/MP/Paginas/Metodologia.aspx>
- CONEVAL (2012) *Pobreza y género en México. Hacia un sistema de indicadores*, Disponible en: http://www.coneval.org.mx/Informes/Coordinacion/INFORMES_Y_PUBLICACIONES_PDF/PobrezayGeneroenweb.pdf
- CONEVAL (2014) *Evolución y dimensiones de la pobreza en México 1990-2014*, México, Disponible en: <http://www.coneval.org.mx/Medicion/EDP/Paginas/Evolucion-de-las-dimensiones-de-la-pobreza-1990-2014-.aspx>
- CONEVAL (2014b) *Evolución y determinantes de la pobreza de las principales ciudades de México 1990-2010*, México. Recuperado el 21/07/2016. Disponible en: http://www.coneval.org.mx/Informes/Pobreza/Pobreza%20urbana/Evolucion_de_determinantes_de_la_pobreza_urbana.pdf

- Cordera R. y Lomelí L. (2003) "México: El Programa Nacional de Solidaridad (PRONASOL)" en: CEPAL *La pobreza rural en América Latina: lecciones para una reorientación de la políticas*, CEPAL-RIMISP-FAO, Santiago, Chile.
- Coriat B. (1982) *El taller y el cronómetro. Ensayo sobre el taylorismo, fordismo y la producción en masa*, Ed. Siglo XXI, España.
- Cortés F. (2003) "El ingreso y la desigualdad en su distribución en México" *Papeles de Población*, vol. 9, núm. 35, enero-marzo, UAEM, Toluca, México
- Cortes F. y Rubalcaba M. (1993) "Algunos determinantes de la inserción laboral en la industria maquiladora de exportación de Matamoros" *Estudios Sociológicos*, vol. IX, núm. 31, COLMEX: Centro de estudios sociológicos, México.
- Cortés, F. (2013) "Medio siglo de desigualdad en el ingreso en México" *EconomíaUNAM*, vol. 10, núm. 29, UNAM, México.
- Craig C., Gansey E. y Rubery J. (1985) "Labour market segmentation and wome's employment: A case-study from the United Kingdom" *International Labour Review*, Vol. 124, núm. 3, Mayo-junio. ILO.
- Davila E. y Guijarro M. (2000) "Evolución y reforma del sistema de salud en México", *Serie financiamiento y desarrollo*, CEPAL, Santiago, Chile.
- De Cosio M (1999) "Tendencias de la fecundidad en la frontera norte de México: resultados reciente (1988-1992)" en: Estrella G, Canales A y De Cosio M. (coord.) *Ciudades de la frontera norte: migración y fecundidad*, Universidad Autonoma de Baja California, México.
- De Cosio, M. (1997) "Cambios demográficos y sociales en la frontera norte de México: familia y mercados de trabajo", *Documents d' Anàlisi Geogràfica*, Universidad Autònoma de Barcelona, España.
- De la Garza E. (2000) "Flexibilidad y trabajo: discurso y construcción social" *Región y Sociedad*, vol. XII, núm. 19, enero-julio, Colegio de Sonora, México.
- De la Garza E. (2003) "Estructura industrial y condiciones de trabajo en la manufactura" en De la Garza E. y Salas C. (coord.) *La situación del trabajo en México*, UAM, CASS, IET, Plaza y Valdés. México
- De la Garza E. (2005) "Neoinstitucionalismo, ¿Opción ante la lección racional? Una discusión entre la economía y la sociología" *Revista mexicana de Sociología*, núm. 001, enero-marzo, UNAM, México

- De la Garza E. (2007) “La crisis del modelo maquilador en México”, en Calva J. *Política industrial manufacturera*, Agenda para el desarrollo, vol. 7, Cámara de diputados, México.
- De la O M. (2006) “El trabajo de las mujeres en la industria maquiladora de México: Balance de cuatro décadas de estudio”, *Revista antropológica iberoamericana*, vol. 1, núm. 3, pp. 398-419. Organismo internacional.
- De la O M. (2006b) “Geografía del trabajo femenino en las maquiladoras de México”, *Papeles de la Población*, julio-septiembre, núm. 49, UAEM, México.
- De la O M. (2013) “Introducción. Relaciones de género y trabajo en las maquiladoras de México: nuevos actores nuevos contextos” en: De la O. (coord.) *Género y trabajo en las maquiladoras de México. Nuevos actores en nuevos contextos*, Ed. Casa Chata. CIESAS D.F. México.
- De la O M. y Quintero C. (1992) “Sindicalismo y contratación colectiva en las maquiladoras fronterizas. Los casos de Tijuana, Ciudad Juárez y Matamoros”, *Frontera Norte*, vol. 2, núm. 8, Julio-Diciembre. México.
- De la Rosa A. (2002) “Teoría de la organización y nuevo institucionalismo en el análisis organizacional” *Administración y organizaciones*, Año 4, núm. 8, UAM-I, México
- Delgado R. y Cypher J. (2007) “El modelo de exportación de fuerza de trabajo barata en México” *Economía UNAM*, vol. 4, núm. 12, UNAM. México
- Doeringer P. y Piore M. (1985) *Mercados Internos de trabajo y análisis laboral* Ed. Ministerio de trabajo y seguridad social. Madrid. España.
- Douglas L. y Taylor H. (2003) “Los orígenes de la industria maquiladora en México” *Comercio Mendiola G. (1999) “México: Empresas maquiladoras de exportación en los noventa” Serie: Reformas económicas*, núm. 49, CEPAL, Santiago. Chile.
- Duana D. (2008) “Flexibilización laboral, el caso de México”, *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, N° 92, 2008, Malaga, España. Recuperado de: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2008/dda.htm>
- Durand J. (2007) “El programa bracero (1942-1964). Un balance crítico”, *Migración y Desarrollo*, núm. 9, segundo semestre, Zacatecas, México.
- Dussel E. (2001) “Condiciones y retos de las pequeñas y medianas empresas en México. Estudios de casos de vinculación de empresas exitosas y propuestas de

- política”, en Dussel E. (coord.) *Claroscuros integración exitosa de las pequeñas y medianas empresas en México*, CEPAL, México
- Dussel E. (2003) “Ser maquila o no ser maquila ¿es esa la pregunta?”, *Comercio Exterior*, vol. 53, núm. 4, abril, BANCOMEXT, México
 - Dussel E. (2007) “Política industrial y microempresa: lineamientos generales” en Calva J. (coord.) *Política industrial manufacturera*, Agenda para el desarrollo, vol. 7, Cámara de diputados, México.
 - Dussel E. (2009) “Crisis de la industrialización orientada a las exportaciones. Condiciones y opciones”, en Oropeza A. (coord.) *El comercio aduanal y la gestión aduanal en el siglo XXI*. AAADAM y UNAM, México.
 - Dussel E. (2011) “La manufactura en México: condiciones y propuestas en el corto, mediano y largo plazo”, en Calva J. (edit.) *Nueva política de industrialización*, vol. 7 de Análisis estratégico para el desarrollo, Ed. Juan Pablos/Consejo Nacional Universitario. México.
 - Dussel E. y Katz J. (2006) “Diferentes estrategias en el nuevo modelo latinoamericanos: importaciones temporales para su reexportación y transformación de materias primas”, en Middlebrook K. y Zepeda E. (coord.) *La industria maquiladora de exportación: Ensamble, manufactura y desarrollo económico*, UAM-A, México
 - Dussel P. y Ortiz S. (varios años) “Monitor de la Manufactura”, Facultad de Economía, UNAM. México.
 - Edwards R, (1979) Extractos del capítulo 1 de Contested Terrain. The transformation of the workplace in America, págs. 11-22 en Toharia L. (1983) *El Mercado de trabajo: Teorías y aplicaciones. Lecturas seleccionadas*. Ed. Alianza Universidad. Textos. España.
 - Edwards R. (1975) “The social relations of production in the firm and labor market structure”. En Edwards R. Reich M. y Gordon D. (eds): *Labor Market Segmentation*, D.C. Heath and Co., Lexington, Mass.
 - Elster J. (1995) *Tuercas y tornillos. Una introducción a los conceptos básicos de las ciencias sociales*, 4ª Edición, Gedisa, Barcelona, España.
 - Estay, J. (1993) “Raúl Prebisch” *Memorias del Seminario Permanente Pensamiento crítico latinoamericano*, junio, Centro de Estudios Latinoamericanos, UNAM. México.

- Fajnzylber, F. (1990), “Industrialización en América Latina: de la ‘caja negra’ al ‘casillero vacío’”, *Cuadernos de la CEPAL*, No 60, Santiago de Chile, CEPAL.
- Federici S. (2013) *Revolución en punto cero. Trabajo doméstico, reproducción y luchas feministas*, ed. Traficantes de sueños, Madrid, España.
- Fernández-Huerga E. (2010) “La teoría de la segmentación del mercado de trabajo: enfoques, situación actual y perspectivas de futuro” *investigación económica*, vol. LXIX, 273, UNAM, México
- Fernández-Huerga E. (2012) *La teoría de la segmentación del mercado de trabajo. Una reconsideración desde la perspectiva institucionalista y poskeynesiana*. Universidad de León. Departamento de economía y estadística. León. España.
- Fernandez-Kelly P. (1983) “For we are sold, I and my people: Women and industry in México Frontier”, en Fernandez-Kelly P. y Nash J. (eds.) *Women, Men, and the International Division Labor*, State University of New York Press. U.S.A.
- Fernandez-Kelly P. (1993) “Labor force recomposition and industrial restructuring en electronics: implications for free trade” " *Hofstra Labor and Employment Law Journal*, Vol. 10: núm. 2, U.S.A.
- Fine B. (1998) *Labour market theory. A constructive reassessment*. Ed Routledge frontiers of political economy. New York. U.S.A.
- Fontanela M., (2001) “Mujeres y trabajo: principales ejes de análisis”, *Papers* 63/64, Universidad de Granada, España.
- Fouquet A. (2007) “La industria maquiladora en Monterrey: Una actividad marginal pero reveladora de cambios y tendencias económicas” en: *Nuevo León siglo XX: Apertura y globalización de la crisis de 1982 al fin de siglo. Tomo III*, Ed. Fondo Editorial de Nuevo León, Monterrey. México
- Freeman C., Clark J. y Soete L. (1985) *Desempleo e innovación tecnológica. Un estudio de las ondas largas y el desarrollo económico*, Ed. Ministerio de trabajo y seguridad social, España.
- Fukuyama F. (2002) *The end of the story and the last man*, EUA, Perennial, (1993).
- García B. (2007) “Cambios en la división del trabajo doméstico familiar en México”, *Papeles de Población*, vol. 13, núm. 53, UAEM, Toluca, México.

- García B. y Rojas O. (2002) “Los hogares latinoamericanos durante la segunda mitad del siglo XX: una perspectiva sociodemográfica, *Estudios Sociodemograficos y urbanos*, núm. 50, mayo-agosto, COLMEX, D.F., México.
- García B., Mendoza I. y Cox J. (2014) “The hidden face of mobbing behavior. Survey application of the Cisneros inventory in a maquila facility in México”, *Contaduría y administración*, vol. 59, núm. 1, enero-marzo, UNAM, México.
- García R. (2010) *Apertura económica y la situación de la agricultura en México. (El caso de los productores de maíz)*, Tesis de maestría. Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa. México
- Gollas M. (2003) “México. Crecimiento con desigualdad y pobreza (de la sustitución de importaciones a los tratados de libre comercio” *Serie documentos de trabajo*, núm. 3, Centro de Estudios Económicos, COLMEX, D.F., México.
- Gómez, C. (2001) “Mujeres y trabajo: principales ejes de análisis”, *Papers*, 63/64, Facultad de ciencias políticas, Universidad de Granada, España.
- González J. (2009) *Teoría del desarrollo económico neoinstitucional una alternativa a la pobreza del siglo XXI*, Miguel Ángel Porrúa. México
- González M. (2006) “Flexibilización de las relaciones laborales. Una perspectiva teórica postfordista” *Gaceta Laboral*, vol. 12, núm. 1, enero-abril, Universidad de Zula, Venezuela.
- Gordon D., Edwards R. y Reich M. (1982) *Trabajo segmentado, trabajadores divididos. La transformación histórica del trabajo en Estados Unidos*. Ed. Ministerio de trabajo y seguridad social. Madrid. España.
- Guillen A. (2007) *Mito y Realidad de la globalización neoliberal*. Ed., Miguel Ángel Porrúa-UAMI. México
- Guillén A. (2008) “Modelos de desarrollo y estrategias alternativas en América Latina” en E.Correa, J. Deniz y A. Palazuelos coordinadores. *América Latina y desarrollo económico*. Ed. Akal, Madrid
- Guillen H. (2013) “México de la sustitución de importaciones al nuevo modelo económico” *Comercio Exterior*, vol. 63, núm. 4, julio-agosto, México.
- Gutiérrez E. (1985) “La regulación competitiva como trasfondo del movimiento obrero”, *Testimonios de la crisis. Restructuración de la clase obrera*, Siglo XXI-UNAM, vol. 1, México.

- Hernández H. (2013) “Entre la casa y el trabajo: los hombres y las mujeres de la maquila de Ciudad Acuña” en: De la O. (coord.) *Género y trabajo en las maquiladoras de México. Nuevos actores en nuevos contextos*, Ed. Casa Chata. CIESAS D.F. México.
- Hounie A. (1999) “El modelo japonés de organización y gestión” *Serie de Documentos de Trabajo*, núm. 4, Instituto de Economía, Universidad de la República, Uruguay.
- Huerta G., Kato L. y Mariña A. (2007) “Lineamientos para una política de generación de empleos de calidad para la industria manufacturera”, en Calva J. *Política industrial manufacturera*, Agenda para el desarrollo, vol. 7, Cámara de diputados, México.
- Husson, M. (1986) “La escuela de la regulación o los teóricos del nuevo consenso social” *Criticas de la economía política*, núm.30, México, 1986
- INEGI (1995-2010) Encuesta Nacional de Empleo y Ocupación [ENOE] (Infolaboral), Consulta interactiva de indicadores estratégicos Disponible en: http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/encuestas/hogares/historicas/ene/inf_homologada/default.aspx
- INEGI (1999), Encuesta Nacional de Empleo, Salarios, Tecnología y Capacitación (ENESTYC), levantada entre INEGI y la Secretaria del trabajo y previsión Social a partir de una muestra representativa de establecimiento manufactureros a nivel nacional. Disponible en: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/accesomicrodatos/enestyc/default.aspx>
- INEGI (2001), ENESTYC, levantada entre INEGI y la Secretaria del trabajo y previsión Social a partir de una muestra representativa de establecimiento manufactureros a nivel nacional. Disponible en: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/accesomicrodatos/enestyc/default.aspx>
- INEGI (2005), ENESTYC, levantada entre INEGI y la Secretaria del trabajo y previsión Social a partir de una muestra representativa de establecimiento manufactureros a nivel nacional. Disponible en: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/accesomicrodatos/enestyc/default.aspx>

- INEGI (2005-2014) Encuesta Nacional de Empleo y Ocupación [ENOE] (Infolaboral), Consulta interactiva de indicadores estratégicos Disponible en: http://www.inegi.org.mx/est/lista_cubos/consulta.aspx?p=encue&c=2
- INEGI (2013) Encuesta Nacional de Empleo y Seguridad Social [ENESS]. Tabulados básicos.
- INEGI (2014) Estadísticas históricas de México a través de: Sistema para la consulta de las estadísticas históricas de México. Disponible en: <http://dgcnesyp.inegi.org.mx/cgi-win/ehm2014.exe/I001>
- INEGI (varios años) Cuenta satélite del trabajo no remunerado de los hogares de México, base 2008, a través del Banco de Información Económica (BIE), publica estadísticas desde 2003 hasta 2014. Disponible en: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>
- INEGI (varios años) Estadísticas de la Industria Maquiladora de Exportación. INEGI, a través del Banco de Información Económica (BIE), México. Disponible en: Disponible en: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>
- INEGI e INMUJERES (2012) “Hombres y mujeres en México”. Recuperado el 14/08/2016. Disponible en: http://cedoc.inmujeres.gob.mx/documentos_download/101215.pdf
- INEGI e INMUJERES (2013) “Hombres y mujeres en México”. Recuperado el 14/08/2016. Disponible en: http://cedoc.inmujeres.gob.mx/documentos_download/101234.pdf
- Instituto de los Mexicanos en el exterior [IME] (2014) *Reporte remesas*, Secretaría de Relaciones Exteriores, D.F. México
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía [INEGI] (1998-2003) La producción, salarios, empleo y productividad de la industria maquiladora de Exportación. Total Nacional, 1998-2003, Serie de Sistema de Cuentas Nacionales. México
- Inza A. (2006) “Consecuencias de la sobrecarga del Estado y la globalización en la concepción del Estado de bienestar. Hacia un régimen de prestaciones sociales condicionadas” *Papers 81*, Universidad del País Vasco EHU, España.
- Jiménez, D. (2012) “La informalidad laboral en América Latina: ¿Explicación estructuralista o institucionalista? *Cuadernos de Economía*, vol. XXXI, núm. 58, julio-diciembre, UNC, Bogotá. Colombia.

- Kim M. (2002). “Female Maquila Workers and Urban Neighbourhood Movement in a Border City of Mexico”, *International conference of Latin American Studies of Korea*, recuperado el 13/11/2015, disponible en: <http://www.ajlas.org/v2006/paper/2002vol15no103.pdf>
- Konings R. (2010) “La conferencia del Bretton Woods. Estados Unidos y el dólar como centro de la economía mundial, *Procesos históricos*, julio-diciembre, Venezuela
- Krugman M. y Wells (2006) *Introducción a la economía*, cuarta parte, ed. Reverte, Barcelona, España
- Kurczyn P. y Arenas C. (2002) “La población en México, un análisis desde la perspectiva del derecho social”, *Acervo de la Biblioteca Jurídica*, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, México.
- Kuwayama M. y Durán J. (2003) *La calidad de la inserción internacional de América Latina y el Caribe en el comercio mundial*, Series comercio internacional, CEPAL, Santiago, Chile.
- Lambretón, A. (1996) *El estado, políticas económicas, entidades paraestatales y desarrollo industrial en México: análisis retrospectivo*, Tesis doctoral, Universidad Autónoma de Nuevo León, México
- Longhi A., (1998) “El trabajo y la economía informa. Discusión de enfoques teóricos” *Documentos de trabajo*, núm. 34. Universidad de la República. Uruguay.
- Lothar T. y López P. (2011) *México políticas públicas beneficiando a los migrantes*, Ed. OIM, D.F., México.
- Ludlow J. y De la Rosa J. (2008) “Las exportaciones de la maquila y el vínculo con las importaciones de Estados Unidos”, *Análisis Económico*, vol. 54, núm. 1, UNAM, México.
- Lustig N., López-Calva F. y Ortiz-Juárez E. (2012) “Declining Inequality in Latin America in the 2000s: The Cases of Argentina, Brazil, and Mexico”, *Working Papers 1218*, Department of Economics, Tulane University, Nueva Orleans, E.U.A.
- Marion I. (1996) *Perspectivas feministas en teoría política*, Ed. Paidós Iberica

- Marx, K. (1867) *El Capital, El proceso de producción del capital*, ed. Siglo XXI, España. Recuperado de: <http://pendientedemigracion.ucm.es/info/bas/es/marx-eng/capital1/>
- Massey P., Pren K. y Durand J. (2009) “Nuevos escenarios de la migración México-Estados Unidos. Las consecuencias de la guerra antimigrante”, *Papeles de la Población*, vol. 15, núm 61, julio-septiembre, UAEM, México.
- Mendiola G. (1999) “México: Empresas maquiladoras de exportación en los noventa” *Serie: Reformas económicas*, núm. 49, CEPAL, Santiago. Chile.
- Mendoza J. (2003) “El TLCAN, el sector informal y los mercados de trabajo en la frontera norte de México”, *Comercio Exterior*, vol. 53, núm. 12, diciembre, D.F., México
- Mendoza M. y Tapia G., (2010) “La Situación demográfica de México. 1910 – 2010”, en *La situación demográfica de México 2010*, CONAPO, México.
- Moreno-Brid J., Pérez E. y P. Ruiz (2004) “El consenso de Washington: aciertos, yerros y omisiones” *Perfiles Latinoamericanos*, núm. 25. México.
- Moreno-Brid J. y Ris J. (2004) “México: las reformas del mercado desde una perspectiva histórica”, *Revista de la CEPAL*, núm, diciembre, Santiago, Chile.
- Mungaray B. y Rabelo J. (2008) “Informalidad en la frontera norte de México: una perspectiva de género”, *I Congreso internacional sobre género, trabajo y economía informal*, Observatorio de igualdad de la Universidad Miguel Hernández de Elche, Alicante, España. Recuperado el 12/03/2016) Disponible en: <http://ve.umh.es/sieg.1/docs/ICongresoInternacional/comunicaciones/sci08.pdf>
- Nash J. (1992) “Estudios de género en Latinoamérica” *Mesoamérica*, vol.13, núm. 23, junio, Guatemala.
- Nash J. y Saffa H. (1986) *Women and change in Latin America*, Bergin and Garvey, U.S.A.
- North D. (1981) *Structure and change in economic history*. Norton. United States.
- Ocampo J. (2008) “Hirshman, de la sustitución de importaciones a la teoría del desarrollo” en *Desarrollo y sociedad*, núm. 62, julio-diciembre, Colombia.
- OCDE (2007) “Human Capital: How what you Know shapes your life” *OECD INSIGHTS*, Paris, Francia.
- OECD (2015) *Education at balance 2015: OECD indicators*, OECD Publishing, Paris.

- OIT (2014) “El empleo informal en México: situación actual, políticas y desafíos”, *Notas sobre formalización*, FORLAC-OIT, Oficina Regional para América Latina y el Caribe. Recuperado el 23/09/2016. Disponible en: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/publication/wcms_245619.pdf
- Ojeda N. y López S. (1994) *Familias transfronterizas en Tijuana: dos estudios complementarios*, Colegio de la Frontera Norte, Departamento de Estudios de Población, Baja California México.
- Oliveira O. y Ariza M. (2001) “Transiciones familiares y trayectorias laborales femeninas en el México urbano”, en *Procesos sociales, Población y Familia: Alternativas teóricas y empíricas en las investigaciones sobre vida doméstica*. Gomes, C. Comp. FLACSO-Miguel Ángel Porrúa, México.
- Oliveira, O. (2007) “Reflexiones acerca de las desigualdades sociales y el género” *Estudios Sociológicos*, Vol. XXV, núm. 3, septiembre-diciembre, Colegio de México, México
- Peterson W. (1967) “The Classical Theory of employment” en: *Income, Employment and Growth*. New York, W.W. Norton and company inc. Cap. IV, U.S.A.
- Patinkin D. (1948) “Flexibilidad de precios y pleno empleo” en M.G. Muller, *Lecturas de Macroeconomía*, CECSA, D.F., México.
- Pérez A. (2006) *Perspectivas feministas entorno a la economía: el caso de los cuidados*, Consejo Económico y Social, Madrid, España
- Pérez A. (2014) *Subversión feminista de la economía. Aportes para un debate sobre el conflicto capital-vida*, ed. Traficantes de sueños, Madrid, España.
- Picchio A. (2011) “La reproducción social y la estructura básica del mercado laboral”, en *El trabajo de cuidados. Historia, teoría y políticas*, eds. Carrasco C. Borderías C. y Torns T., ed Catarata, Madrid, España.
- Piore M. (1975) “Notes for a theory of labor market stratification” en Richard C. Edwards, Michael Reich y David M. Gordon, eds. *Labor market segmentation*, Lexington, Mass. Lexington books, págs. 125-149. En Toharia L. (1983) *El Mercado de trabajo: Teorías y aplicaciones. Lecturas seleccionadas*. Ed. Alianza Universidad. Textos. España.

- Piore M. (1980) *Dualism as a response to flux uncertainty*, cap 2 y 3 de Michael J. Piore y Suzanne Berger, *Dualism and discontinuity in industrial societies*, Cambridge university press págs. 23-81. En Toharia L. (1983) *El Mercado de trabajo: Teorías y aplicaciones. Lecturas seleccionadas*. Ed. Alianza Universidad. Textos. España.
- Puyana A. (2012) “Informalidad y dualismo en la economía mexicana”, *Documento de trabajo*, núm. XI, FLACSO, Colegio de México. México
- Quintero C. (2002) “Relaciones laborales en la maquiladora: balance y perspectivas”, *El Cotidiano*, vol. 19, núm. 116, noviembre-diciembre, UAM- A. México.
- Quintero C. (2013) “Participación sindical femenina en las maquiladoras de Matamoros” en: De la O. (coord.) *Género y trabajo en las maquiladoras de México. Nuevos actores en nuevos contextos*, Ed. Casa Chata. CIESAS D.F. México.
- Ravelo P., Domínguez H., Sánchez S. y Melgoza J. (2013) “Trabajo y vida cotidiana en las maquiladoras de Ciudad Juárez hoy. Cuerpo, subjetividad y cultura obrera en contextos de violencia” en: De la O. (coord.) *Género y trabajo en las maquiladoras de México. Nuevos actores en nuevos contextos*, Ed. Casa Chata. CIESAS D.F. México.
- Rodríguez O. (1998) “Heterogeneidad estructural y empleo”, *Revista de la CEPAL*, ONU, Santiago de Chile.
- Rodríguez O. (2001) “Economía institucional, corriente principal y heterodoxia” *Revista de economía institucional*, núm. 4, primer semestre, Universidad externado, Colombia.
- Rueda I. (2006) “Desigualdad de género en el Mercado laboral de México”, *Jornadas de economía crítica*, 23-25 de marzo, Barcelona, España. Recuperado el 11/06/2016. Disponible en: <http://pendientedemigracion.ucm.es/info/ec/jec10/>
- Salazar C. y Alonso A. (2014) “Flexibilidad y precarización del Mercado de trabajo en México”, *Política y Cultura*, núm. 42, UAM, Xochimilco, México
- Salles V. y Rubalcaba R. (2001) “Hogares pobres con mujeres trabajadoras y percepciones femeninas”, en *Pobreza, desigualdad social y ciudadanía. Los límites de las políticas sociales en América Latina*, CLACSO, Buenos Aires, Argentina.

- Samaniego N. (2014) “La participación del trabajo en el ingreso nacional. El regreso a un tema olvidado” *Revista de Economía*, vol. 33, UNAM, México.
- Sánchez A. (1990) “Condiciones de vida de los trabajadores de la maquiladora en Tijuana y Nogales”, *Frontera Norte*, vol. 2, núm. 4, julio-diciembre, Tijuana, México.
- Santibáñez J. y Cruz R. (2000) “Mercados laborales fronterizos” en: *Migración México–Estados Unidos. Opciones de política*, Secretaría de Gobernación, Consejo Nacional de Población y Secretaría de Relaciones Exteriores, D.F., México
- Sassen S. (2000) “Women’s burden: Counter-geographies of globalization and the feminization of survival” *Journal of international Affairs*, vol. 53, núm. 2, Columbia University, New York, U.S.A.
- Scarone M. (2014) “Violencia laboral intramuros. Hostigamiento sexual y otras formas de violencia contra la mujer en las maquiladoras de Sonora y Baja California”, *Región y sociedad*, núm. Especial 4, Universidad de Sonora, México.
- Schwartz R. (2011) “La revolución industrial en el hogar”, en *El trabajo de cuidados. Historia, teoría y políticas*, eds. Carrasco C. Borderías C. y Torns T., ed Catarata, Madrid, España.
- Scott, J. (2005) “México: Programa de Salud y Alimentación (PROGRESA) en: CEPAL *La pobreza rural en América Latina: lecciones para una reorientación de la políticas*, CEPAL-RIMISP-FAO, Santiago, Chile.
- Secretaría del Trabajo y Previsión Social [STyPS] (varios años) Estadísticas del Sector. Disponible en: http://www.stps.gob.mx/bp/secciones/conoce/areas_atencion/areas_atencion/web/menu_infsector.html
- Silva R. y Olmos C. (2001) “El desarrollo del estado de bienestar en los países capitalistas avanzados: Un enfoque socio-histórico” *Sociedad & Equidad*, núm. 1, enero, Santiago, Chile.
- Soria V. (1997) “Las formas institucionales de la regulación político-económica (1917-1982) y la crisis estructural mexicana”, *Economía teoría práctica*, nueva época, núm. 8, UAM, iztapalapa, México.
- Stiglitz J. (2002) *El Malestar en la globalización*. Ed. Taurus México.

- Tamez S. y Valle R. (2005) “Desigualdad social y reforma neoliberal en salud”, *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 67, núm. 2, UNAM, México.
- Tarassiouk A. (2007) “Estrategias alternativas en el ámbito de la globalización: El caso de China” en “*Economía y sociedad en América Latina: Entre la globalización, la regionalización y el cambio estructural*”. Guillen A. (coord) Miguel Ángel Porrua. México.
- Thurow L. (1992) *La guerra del siglo XXI. (head to head) La batalla económica que se avecina entre Japón, Europa y Estados Unidos* Ed. Vergara. México
- Toribio J. (2005) “Las instituciones del Bretton Woods. Sesenta años de cambios”, *ICE, Revista de economía*, núm. 827, España
- Torres F. y Rojas A. (2015) “Política económica y política social en México: desequilibrios y saldos”, *Problemas del Desarrollo*, vol. 182, núm. 46, julio-septiembre, UNAM, México.
- Vega-Briones G. (2011) “Hogares y pobreza en Ciudad Juárez Chihuahua”, *Papeles de Población*, núm. 70, octubre-diciembre, UAEM, Toluca, México.
- Vidaurreta M. (1978) “Madurez industrial: guerra y condición femenina” *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, CIS, núm. 4, España
- Villalobos G y Pedroza R (2009) “Perspectiva de la teoría del capital humano acerca de la relación entre educación y desarrollo” *Tiempo de educar*, año 10, segunda época, núm. 20, julio-diciembre, UAEM. México
- Wright M. (2001) “Desire and the Prosthetics of supervision: A case of maquiladora Flexibility”, *Cultural Anthropology*, vol. 16, núm. 3, Arlington, U.S.A.
- Ybáñez E. (2009) “La estructura por edad y sexo en los principales municipios y condados de la frontera entre México y Estados Unidos”, *Frontera norte*, vol. 21, núm. 42, México.
- Zapata F. (2000) “El sindicalismo y la política laboral en México” *Región y Sociedad*, vol. XII, núm. 19, Colegio de Sonora, México.

ANEXO I

CUADROS

Anexo 1-Cuadro 1

IME: distribución relativa del capital de los establecimientos por condición de subsidiario y origen de capital, según tamaño (1999-2001)								
	<i>1999</i>				<i>2001</i>			
	Tota l	Grande	Mediano	Pequeño	Tota l	Grande	Mediano	Pequeño
Total	100	100	100	100	100	100	100	100
Nacional	9.54	9.14	13.44	10.24	23.7 2	24.07	35.36	8.76
Extranjero	90.4 6	90.86	86.56	89.76	76.7 2	75.93	64.64	91.24
Subsidiario	95.8 8	97.87	86.32	71.35	75.9 9	81.18	48.71	71.27
Nacional	7.83	8.48	2.47	4.64	12.3 4	14.73	8.44	0.74
Extranjero	88.0 5	89.39	83.86	66.71	63.6 5	66.45	40.27	70.47
No subsidiario	4.12	2.13	13.68	28.65	24.0 1	18.82	51.29	28.79
Nacional	1.71	0.66	10.97	5.6	11.3 8	9.34	26.92	8.02
Extranjero	2.41	1.47	2.71	23.05	12.6 3	9.48	24.37	20.77

Fuente: Elaboración propia con los datos del INEGI (1999 y 2001), ENESTYC

Anexo 1-Cuadro 2

IME: distribución relativa del valor de la maquinaria y equipo en operación, por tipo y según tamaño (1998-2004)				
<i>Tipo de maquinaria y equipo</i>	<i>Tamaño de establecimiento</i>			
	Total	Grande	Mediano	Pequeño
Equipo manual				
1998	18.6	13.45	41.83	46.65
2000	17.59	16.09	23.12	20.2
2004	19.57	20.07	18.4	16.95
Maquinas herramienta				
1998	47.07	50.84	29.82	27.2
2000	35.96	36.86	35.06	31.26
2004	27.85	25.79	27	46.21
Equipo automático				
1998	18.94	16.1	22.48	27.2
2000	36.82	36.37	30.17	48.4
2004	36.2	38.06	39.91	15.68
Maquinas herramienta de control numérico				
1998	6.38	7.49	0.82	1.66
2000	3.02	3.58	2.46	0.06
2004	2.85	2.37	7.51	0.7
Maquinas herramienta de control numérico computarizado				
1998	7.82	8.79	4.41	0.27
2000	4.99	5.23	7.63	0.05
2004	8.97	7.97	6.6	20.43
Robots				
1998	1.19	1.34	0.64	0
2000	1.61	1.86	1.56	0
2004	4.58	5.75	0.58	0.03

Fuente: Elaboración propia con los datos del INEGI (1999, 2001 y 2005), ENESTYC

Anexo 1-Cuadro 3

IME: establecimientos que implementaron métodos o técnicas en el proceso productivo por principal método o técnica implementada y tamaño. Participación porcentual (2004)				
<i>Principal método o técnica</i>	<i>Total</i>	<i>Grande</i>	<i>Mediano</i>	<i>Pequeño</i>
Total	100	100	100	100
Control estadístico de la producción	20.18	16.53	19.89	24.74
Control de calidad de los productos	49.68	44.51	49.87	56.04
Sistema de gestión de calidad total o mejora continua	18.10	24.85	23.87	6.41
Reordenamiento de equipo, maquinaria e instalaciones	2.29	2.29	0.80	2.83
Sistema justo a tiempo	4.58	4.70	0.80	6.26
Reingeniería de los procesos	1.49	2.53	1.86	0.00
Rotación interna de personal	1.49	1.93	0.00	1.79
Participación de los trabajadores en las decisiones de su ámbito laboral	0.75	0.12	1.86	0.75
Otro	1.17	2.05	0.00	0.75

Fuente: INEGI, (2005), ENESTYC.

Anexo 1-Cuadro 4

IME: distribución relativa de la materia prima consumida en el proceso por año y origen del mercado, según tamaño del establecimiento (1997-2000)				
<i>Año y origen del mercado</i>	<i>Total</i>	<i>Grande</i>	<i>Mediano</i>	<i>Pequeño</i>
1997	100	100	100	100
Nacional	10.83	8.12	35.83	13.22
Norteamérica	83.56	85.98	59.9	86.6
Asía	3.69	3.74	4.13	0
1998	100	100	100	100
Nacional	12.47	10.09	34.35	15.47
Norteamérica	82.28	84.36	61.69	84.38
Asía	3.49	3.54	3.9	0
1999	100	100	100	100
Nacional	13.14	12.15	19.01	18.67
Norteamérica	81.61	82.3	77.57	77.19
Asía	3.77	3.96	3.23	0
2000	100	100	100	100
Nacional	14.38	13.07	20.41	26.75
Norteamérica	79.72	80.48	77.23	68.04
Asía	4.21	4.67	2.07	0

Fuente: Elaboración propia con los datos del INEGI (1999 y 2001), ENESTYC

Anexo 1-Cuadro 5

IME: Distribución de los ingresos por fuente, según tamaño de los establecimientos (2000)				
<i>Año</i>	<i>Total</i>	<i>Grande</i>	<i>Mediano</i>	<i>Pequeño</i>
2000	100	100	100	100
Ingresos por subcontratación	0.06	0.05	0.15	0.00
Valor de las exportaciones	85.44	85.08	85.68	92.63
Ventas en el país	2.04	2.18	1.65	0.20
Ingresos por servicio de maquila	11.99	12.21	12.14	6.83
Por servicios de reparación y mantenimiento	0.09	0.10	0.02	0.00
Por concesión de uso de patentes y marcas	0.00	0.00	0.01	0.00
Otros servicios	0.38	0.38	0.35	0.34

Fuente: Elaboración propia con los datos del INEGI (1999 y 2001), ENESTYC

Anexo 1-Cuadro 6

IME: exportaciones (1990-2006)				
<i>Año</i>	<i>Total (millones de dólares)</i>	<i>Netas</i>	<i>T.C.A.</i>	<i>Porcentaje del total manufacturero.</i>
1991	1319.43	337.56		37.09
1992	1556.68	395.28	17.98	40.44
1993	1821.09	450.84	16.99	42.12
1994	2189.10	483.59	20.21	43.15
1995	2591.94	410.37	18.40	39.10
1996	3076.69	534.63	18.70	38.46
1997	3763.79	736.10	22.33	40.90
1998	4423.59	877.20	17.53	45.16
1999	5321.13	1120.36	20.29	46.83
2000	6622.28	1479.88	24.45	47.84
2001	6406.74	1606.87	-3.25	48.42
2002	6508.18	1566.84	1.58	48.49
2003	6455.59	1534.16	-0.81	47.02
2004	7245.97	1600.78	12.24	46.25
2005	8116.78	1810.21	12.02	45.47
2006	9318.65	2026.71	14.81	44.74

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI datos del sector exterior, BIE.

Anexo 1-Cuadro 7

IME: trabajadores que laboran en los establecimientos por nivel ocupacional, según tamaño. Participación del total y del total por tamaño. (2004)								
	<i>Total</i>	<i>Grande</i>	<i>Mediano</i>	<i>Pequeño</i>	<i>Total</i>	<i>Grande</i>	<i>Mediano</i>	<i>Pequeño</i>
<i>Total</i>	100	85.51	8.25	6.24	100	100	100	100
<i>Directivos</i>	100	75.31	10.98	13.70	1.2	1.1	1.6	2.7
<i>Empleados</i>	100	82.55	10.30	7.15	11.6	11.2	14.5	13.3
<i>Obreros especializados</i>	100	88.35	6.57	5.08	15.9	16.4	12.7	13.0
<i>Obreros generales</i>	100	85.54	8.25	6.22	71.2	71.2	71.2	71.0

Fuente: elaboración propia con datos de la INEGI (2005), ENESTYC.

Anexo 1-Cuadro 8

IME: porcentaje de trabajadores por rango de antigüedad en el empleo según tamaño, sexo y nivel ocupacional (2001)							
<i>Tamaño, sexo y nivel ocupacional</i>	<i>Total</i>	<i>Menos de 1</i>	<i>De 1 hasta 3</i>	<i>Más de 3 hasta 5</i>	<i>Más de 5 hasta 10</i>	<i>Más de 10 hasta 20</i>	<i>Más de 20</i>
Total	100	28.77	35.37	18.18	12.10	5.20	0.39
Grande	100	27.47	34.55	18.69	13.70	5.20	0.39
Directivos	100	9.88	23.45	21.45	25.60	17.98	1.64
Empleados	100	18.22	33.92	19.74	19.93	7.55	0.65
Obreros especializados	100	21.86	34.54	24.74	13.26	5.27	0.32
Obreros generales	100	32.60	34.94	16.24	11.69	4.22	0.30
Mediano	100	36.00	41.06	14.98	4.34	3.27	0.33
Directivos	100	5.84	40.75	10.39	20.43	21.09	1.50
Empleados	100	27.09	44.71	16.76	5.47	5.43	0.54
Obreros especializados	100	27.22	47.33	13.45	6.11	5.14	0.75
Obreros generales	100	44.89	36.52	15.18	2.50	0.91	0.00
Pequeño	100	26.61	30.38	20.26	10.77	11.44	0.57
Directivos	100	14.16	23.03	26.07	19.78	16.97	0.00
Empleados	100	26.28	28.25	26.28	14.42	2.74	2.02
Obreros especializados	100	7.65	16.35	27.17	21.88	26.95	0.00
Obreros generales	100	37.25	38.67	14.56	3.45	5.58	0.50
Mujeres	100	30.05	35.69	18.01	11.67	4.23	0.35
Grande	100	28.05	34.32	18.92	13.70	4.58	0.43
Directivos	100	10.91	23.80	23.75	27.24	12.55	1.74
Empleados	100	19.66	35.43	18.04	20.87	5.37	0.62
Obreros especializados	100	22.67	33.46	27.65	11.91	3.97	0.34
Obreros generales	100	32.10	34.35	16.51	12.16	4.48	0.40
Mediano	100	38.49	41.76	14.18	3.68	1.87	0.03
Directivos	100	2.49	55.92	2.37	22.27	16.82	0.12
Empleados	100	32.38	44.68	15.33	4.74	2.86	0.01
Obreros especializados	100	29.05	51.18	13.70	10.47	2.25	0.08
Obreros generales	100	45.25	36.34	14.23	3.03	1.15	0.01
Pequeño	100	33.19	36.55	16.61	6.39	7.14	0.20
Directivos	100	21.96	33.07	22.74	11.37	10.85	0.00
Empleados	100	40.54	26.49	20.82	8.96	2.10	1.10
Obreros especializados	100	17.80	18.16	32.18	14.37	19.72	0.00
Obreros generales	100	36.53	45.61	9.92	3.52	4.43	0.00

Fuente: Elaboración propia con datos de: INEGI (2001), ENESTYC

Anexo 1-Cuadro 9

IME: establecimientos que impartieron capacitación a sus trabajadores por contenido temático y nivel ocupacional. Participación porcentual (2004)				
Contenido temático de la capacitación	Directivos	Empleados	Obreros especializados	Obreros generales
Manejo de materiales, herramientas, equipo o maquinaria	5.56	10.07	19.81	22.31
Mantenimiento y reparación de herramientas, equipo o maquinaria	1.78	8.78	19.02	11.27
Motivación	18.76	15.29	14.34	16.55
Aspectos administrativos, contables o fiscales	20.61	17.21	1.58	1.60
Seguridad e higiene	23.17	19.87	19.02	24.20
Control de calidad	17.58	16.76	19.04	19.72
Operación de computadores	11.19	11.40	6.54	3.64
Otro	1.35	0.63	0.65	0.70

Fuente: Elaboración propia con datos de la INEGI, (2005), ENESTYC.

Anexo 1-Cuadro 10

México: comparación de remuneraciones y salarios promedio, industria maquiladora, manufacturera y salario mínimo general (1994-2005)						
	Remuneraciones			Salarios		
	<i>Maquila/ Mínimo</i>	<i>Manufactura / Mínimo</i>	<i>Maquila/ Manufactura</i>	<i>Manufactura/ Mínimo</i>	<i>Maquila/ Mínimo</i>	<i>Maquila/ Manufactura</i>
1994	3.88	7.23	0.54	3.32	1.88	0.56
1995	4.58	7.95	0.58	3.53	2.13	0.61
1996	5.20	8.61	0.60	3.88	2.36	0.61
1997	5.81	9.40	0.62	4.35	2.73	0.63
1998	7.01	11.21	0.63	5.22	3.23	0.62
1999	7.45	11.83	0.63	5.61	3.37	0.60
2000	7.22	11.63	0.62	5.56	3.26	0.59
2001	8.39	13.23	0.63	6.26	3.83	0.61
2002	8.08	12.29	0.66	5.86	3.66	0.62
2003	7.41	11.42	0.65	5.47	3.28	0.60
2004	7.72	11.95	0.65	5.83	3.49	0.60
2005	7.34	11.29	0.65	5.60	3.28	0.59

Fuente: Elaboración propia con datos de la STyPS e INEGI Estadísticas mensuales de la IME, BIE.

Anexo 1-Cuadro 11

IME: participación de obreros sindicalizados y no sindicalizados por tipo de contratación según tamaño de establecimiento (1999-2004)				
	Total	Grande	Mediano	Pequeño
	1999			
Total	100	100	100	100
Sindicalizados	42.32	42.74	38.36	41.89
De planta	40.21	40.95	35.29	34.59
Eventuales	2.11	1.79	3.08	7.30
No sindicalizados	57.68	57.26	61.64	58.11
De planta	56.61	56.29	59.40	57.33
Eventuales	1.08	0.97	2.24	0.78
	2001			
Total	100	100	100	100
Sindicalizados	44.53	43.20	54.33	35.55
De planta	42.72	41.55	53.48	28.94
Eventuales	1.80	1.65	0.85	6.61
No sindicalizados	55.35	56.71	4.58	63.98
De planta	52.94	55.15	41.69	53.31
Eventuales	2.42	1.56	3.81	10.67
Mujeres	100	100	100	100
Sindicalizadas	47.65	46.31	54.75	44.06
De planta	45.66	44.36	54.42	35.93
Eventuales	1.98	1.96	0.33	8.14
No Sindicalizadas	52.35	31.20	45.25	55.94
De planta	49.96	52.12	40.82	47.43
Eventuales	2.40	1.56	4.43	8.51
	2004			
Total	100	100	100	100
Sindicalizados	34.54	34.90	38.86	23.79
No sindicalizados	65.46	65.10	61.14	76.21

Fuente: Elaboración propia con datos de: INEGI (1999, 2001 y 2004), ENESTYC

Anexo 1-Cuadro 12

IME: participación de trabajadores sindicalizados por tamaño y según central obrera a la que pertenece su sindicato (1999-2004)				
	CTM	CROC	CROM	Otra
	1999			
Total	65.80	19.42	5.09	9.69
Grande	66.56	19.79	4.46	9.19
Mediano	60.21	20.24	14.41	5.40
Pequeño	60.00	8.71	0.00	31.29
	2001			
Total	66.06	16.51	7.32	10.11
Grande	69.73	13.12	7.81	9.34
Mediano	49.94	30.13	7.06	12.86
Pequeño	72.56	16.08	0.00	11.36
	2004			
Total	77.16	10.68	1.65	10.50
Grande	78.84	10.68	1.50	8.98
Mediano	70.86	0.00	13.58	15.56
Pequeño	57.06	8.34	4.33	30.26
Mujeres	CTM	CROC	CROM	Otra
Total	51.8	46.8	57.7	46.7
Grande	79.7	10.0	1.6	8.7
Mediano	77.3	9.8	0.0	12.9
Pequeño	57.1	4.9	13.4	24.6

Fuente: Elaboración propia con datos de: INEGI (1999, 2001 y 2004), ENESTYC

Anexo 1-Cuadro 13

IME: salarios promedio diario en pesos por persona ocupada y según especialización productiva (1994-2005)											
<i>Periodo</i>	1994	1995	1996	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<i>Total</i>	26.2	31.9	39.5	59.5	69.7	79.1	93.0	102.3	104.8	111.4	115.3
<i>Selección, preparación, empaque y enlatado de alimentos</i>	22.2	27.0	31.7	46.2	53.5	64.1	79.2	106.5	106.3	113.4	117.7
<i>Ensamble de prendas de vestir y otros productos confeccionados con textiles y otros materiales</i>	21.1	25.7	30.8	46.4	55.7	64.2	76.6	83.4	89.5	96.3	100.1
<i>Fabricación de calzado e industria del cuero</i>	27.5	32.3	40.9	57.7	69.2	76.0	113.3	133.2	150.2	175.8	178.1
<i>Ensamble de muebles, sus accesorios y otros productos de madera y metal</i>	27.5	32.4	39.8	62.7	73.9	85.2	101.6	111.1	112.7	123.1	128.4
<i>Productos químicos</i>	26.8	33.9	40.8	59.3	69.8	80.6	95.8	103.0	101.1	108.1	115.4
<i>Construcción, reconstrucción y ensamble de equipo de transporte y sus accesorios</i>	27.3	35.1	44.3	67.1	79.7	88.4	100.3	112.7	109.4	112.6	113.0
<i>Ensamble y reparación de herramienta, equipo y sus partes excepto eléctrico</i>	35.9	40.5	49.6	78.3	91.8	102.5	117.3	119.0	139.8	150.7	145.6
<i>Ensamble de maquinaria, equipo, aparatos y artículos eléctricos y electrónicos</i>	26.9	32.8	41.6	65.4	76.2	85.0	99.3	107.2	109.2	115.9	120.9
<i>Materiales y accesorios eléctricos y electrónicos</i>	26.8	32.3	41.0	62.8	71.7	82.8	97.7	104.4	108.7	114.4	119.0
<i>Ensamble de juguetes y artículos deportivos</i>	25.8	30.8	39.0	58.0	65.9	70.2	102.8	128.5	86.8	90.4	90.2
<i>Otras industrias manufactureras</i>	27.5	33.5	41.2	60.5	72.5	82.3	94.9	104.4	106.4	113.1	118.0

Fuente: Elaboración propia con datos de ST y PS, estadística mensual de la IME.

Anexo 1-Cuadro 14

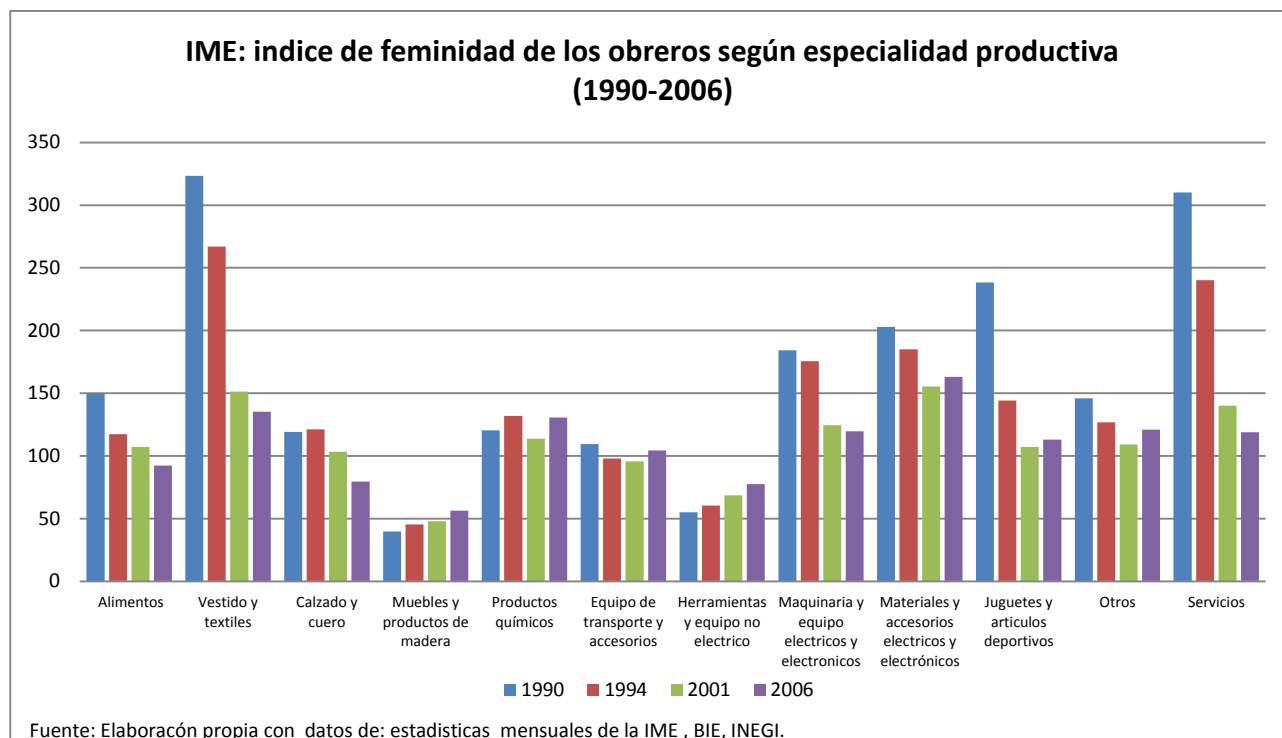
IME: porcentaje de trabajadores por nivel educativo, según nivel ocupacional y tamaño de establecimiento (2001)							
Tamaño, sexo y nivel ocupacional	Total	Sin instrucción/ primaria incompleta	Primaria completa	Secundaria completa	Bachillerato/ profesional medio	Profesional	Posgrado
Total	100	7.59	35.02	35.50	15.60	6.05	0.24
Grande	100	6.94	34.28	35.48	16.86	6.20	0.25
Directivos	100	0.32	0.71	3.27	11.46	76.59	7.65
Empleados	100	1.47	11.97	25.54	36.39	23.78	0.84
Obreros especializados	100	5.16	29.53	39.12	23.66	2.52	0.01
Obreros generales	100	9.38	43.51	37.99	8.53	0.58	0.00
Mediano	100	11.03	36.86	36.62	9.48	5.82	0.19
Directivos	100	0.65	0.65	1.40	22.88	64.72	9.69
Empleados	100	4.67	24.48	31.93	18.60	20.20	0.11
Obreros especializados	100	5.59	37.75	40.21	13.84	2.62	0.00
Obreros generales	100	16.21	42.22	37.86	3.68	0.04	0.00
Pequeño	100	7.11	40.39	32.71	15.00	4.56	0.22
Directivos	100	2.04	0.00	3.20	13.40	79.13	2.23
Empleados	100	7.40	25.85	25.59	29.49	10.82	0.84
Obreros especializados	100	0.76	35.37	30.70	32.88	0.28	0.00
Obreros generales	100	10.49	50.20	37.88	1.44	0.00	0.00
Hombres	100	7.03	33.95	33.08	17.53	8.05	0.36
Grande	100	6.49	32.72	33.51	18.70	8.19	0.39
Directivos	100	0.25	0.70	2.84	10.04	78.02	8.15
Empleados	100	1.30	9.06	23.50	36.49	28.46	1.20
Obreros especializados	100	5.07	27.63	36.02	27.81	3.45	0.01
Obreros generales	100	9.09	44.18	37.10	9.06	0.56	0.01
Mediano	100	9.40	35.93	34.19	11.60	8.62	0.27
Directivos	100	0.91	0.91	0.95	22.55	65.91	8.77
Empleados	100	3.69	25.85	26.29	18.41	25.65	0.11

Obreros especializados	100	3.63	36.13	38.32	19.43	2.50	0.00
Obreros generales	100	15.61	42.75	37.86	3.68	0.10	0.00
Pequeño	100	8.58	45.35	24.95	16.22	4.78	0.13
Directivos	100	0.00	0.00	5.13	14.93	76.36	3.58
Empleados	100	10.52	33.85	14.53	30.26	10.84	0.00
Obreros especializados	100	1.09	41.17	27.96	29.38	0.40	0.00
Obreros generales	100	14.04	56.20	28.09	1.67	0.00	0.00
Mujeres	100	8.14	36.08	37.90	13.69	4.07	0.12
Grande	100	7.39	35.85	37.47	15.00	4.18	0.11
Directivos	100	0.55	0.73	4.75	16.35	71.68	5.94
Empleados	100	1.68	15.43	27.97	36.26	18.23	0.42
Obreros especializados	100	5.27	31.75	42.73	18.81	1.43	0.01
Obreros generales	100	9.63	42.91	38.80	8.05	0.60	0.00
Mediano	100	12.37	37.63	38.63	7.74	3.51	0.13
Directivos	100	0.00	0.00	2.55	23.73	61.69	12.04
Empleados	100	5.84	22.86	38.61	18.82	13.74	0.12
Obreros especializados	100	7.21	39.09	41.77	9.20	2.72	0.00
Obreros generales	100	16.62	41.85	37.85	3.67	0.00	0.00
Pequeño	100	5.33	34.36	42.15	13.53	4.30	0.33
Directivos	100	5.43	0.00	0.00	10.85	83.72	0.00
Empleados	100	4.03	17.20	37.56	28.65	10.81	1.75
Obreros especializados	100	0.00	21.69	37.16	41.15	0.00	0.00
Obreros generales	100	7.23	44.70	46.85	1.22	0.00	0.00

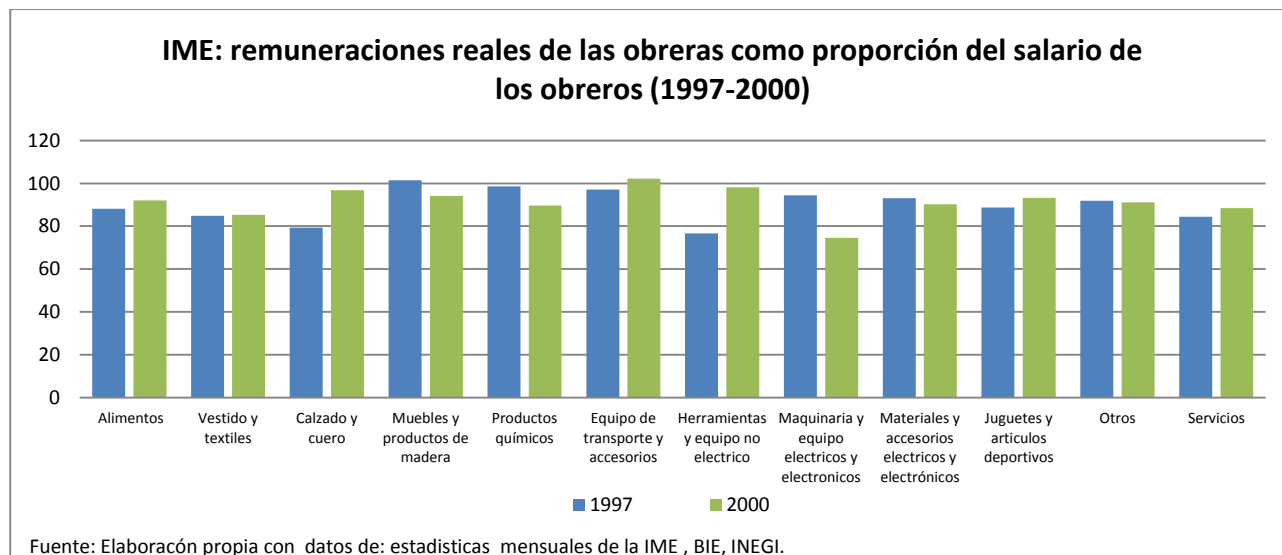
Fuente: Elaboración propia con datos de: INEGI (2001), ENESTYC.

GRÁFICOS

Anexo 1-Gráfico 1



Anexo 1-Gráfico 2



ANEXO 2

CUADROS

Anexo 2-Cuadro 1

México: porcentaje de la población que participa en el trabajo doméstico según sexo y tipo de actividad (2002-2014)						
	2002			2014		
Actividades	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total
<i>Total</i>	82.5	97.0	90.1	95.7	98.5	97.2
<i>Cocinar y preparar alimentos</i>	19.3	78.6	50.5	43.1	85.1	65.5
<i>Apoyo a la cocina</i>	17.6	78.4	49.5	44.3	86.5	66.8
<i>Limpieza de la vivienda</i>	56.0	93.6	75.7	73.0	93.4	83.8
<i>Limpieza y cuidado de ropa y calzado</i>	44.1	90.3	68.4	60.6	91.6	77.1
<i>Compras para el hogar</i>	41.3	69.2	55.9	48.9	64.8	57.4
<i>Administración del hogar</i>	42.0	48.3	45.3	66.5	68.7	67.6
<i>Pago y trámites de servicios</i>	12.3	13.4	12.9	31.6	33.4	32.6
<i>Reparación de bienes y/o construcción de la vivienda</i>	12.5	4.8	8.4	31.6	6.9	18.4
<i>Cuidado de niños(as) y apoyo a otros miembros del hogar</i>	30.6	49.3	40.4	45.8	53.8	50.1
<i>Cuidado de enfermos</i>	1.6	3.2	2.4	0.0	0.0	0.0
<i>Cuidado de personas con limitaciones físicas o mentales</i>	1.6	2.4	2.0	1.5	2.5	2.0
<i>Cuidado de personas con enfermedades crónicas</i>	0.0	0.0	0.0	1.0	1.3	1.2
<i>Cuidado de personas con enfermedades temporales</i>	0.0	0.0	0.0	1.7	2.2	2.0

Fuente: elaboración propia con datos del INMUJERES, indicadores de género.

Anexo 2-Cuadro 2

México: gasto nacional en educación según origen de los recursos (1990-2010)									
Año	<i>Millones de pesos corrientes</i>			<i>Porcentaje del PIB</i>			<i>Distribución porcentual</i>		
	Nacional	Público	Privado	Nacional	Público	Privado	Nacional	Público	Privado
1990	29722.75	27321.75	2401.01	4.02	3.70	0.32	100	91.92	8.08
1991	40644.24	38514.24	2130.00	4.28	4.06	0.22	100	94.76	5.24
1992	53234.29	49828.08	3406.21	4.73	4.43	0.30	100	93.60	6.40
1993	66256.90	62408.04	3848.86	5.27	4.97	0.31	100	94.19	5.81
1994	77339.19	73292.43	4046.75	5.45	5.16	0.28	100	94.77	5.23
1995	90113.18	85858.36	4254.82	4.91	4.67	0.23	100	95.28	4.72
1996	148683.33	122947.10	25736.23	5.89	4.87	1.02	100	82.69	17.31
1997	188156.85	155889.55	32267.31	5.93	4.91	1.02	100	82.85	17.15
1998	246571.03	192124.07	54446.96	6.41	4.99	1.42	100	77.92	22.08
1999	290925.95	227910.23	63015.71	6.33	4.96	1.37	100	78.34	21.66
2000	353052.43	276435.61	76616.81	6.43	5.03	1.40	100	78.30	21.70
2001	394685.79	311174.66	83511.13	6.79	5.36	1.44	100	78.84	21.16
2002	439387.36	344332.14	95055.22	7.02	5.50	1.52	100	78.37	21.63
2003	495110.50	386715.70	108394.80	6.91	5.40	1.51	100	78.11	21.89
2004	534481.00	416161.10	118319.90	6.54	5.09	1.45	100	77.86	22.14
2005	595453.40	464030.10	131423.30	6.75	5.26	1.49	100	77.93	22.07
2006	645722.40	503724.20	141998.10	6.49	5.06	1.43	100	78.01	21.99
2007	694454.60	543583.70	150870.80	6.47	5.06	1.40	100	78.27	21.73
2008	760714.00	600985.90	159728.20	6.46	5.10	1.36	100	79.00	21.00
2009	816450.90	636178.30	180272.60	6.91	5.38	1.52	100	77.92	22.08
2010	849357.40	656271.20	193086.20	n.d	n.d	n.d	100	77.27	22.73

Fuente: INNE (2010), indicadores del sistema educativo nacional.

Anexo 2-Cuadro 3

México: distribución porcentual de la población de 15 y más años por nivel educativo, según sexo (1960-2010)						
Población 15 años y más	1960	1970	1990	2000	2005	2010
Hombres	9473864	12708253	23924966	30043824	32782806	37656281
<i>Sin escolaridad</i>	35.9	28.1	11.5	8.7	7.2	6.2
<i>Primaria incompleta</i>	43.2	40.5	22.5	17.7	14.2	12.4
<i>Primaria completa</i>	12.3	15.6	19	18.4	16.9	15.5
<i>Secundaria incompleta</i>	2.6	4.5	6.9	6	4.9	5.8
<i>Secundaria completa</i>	2	3.6	14.3	19.6	22.3	22.7
<i>Media superior</i>	2.4	4.1	13.9	16.2	18.4	19.3
<i>Superior</i>	1.6	3.6	10.1	12.6	14.8	17.2
Mujeres	9883615	13230305	25685910	32798814	36019758	40767055
<i>Sin escolaridad</i>	43.9	35	15.3	11.6	9.6	8.1
<i>Primaria incompleta</i>	37.3	37.2	22.9	18.2	14.5	12.7
<i>Primaria completa</i>	11.8	18	19.5	19.9	18.4	16.5
<i>Secundaria incompleta</i>	2.3	2.4	5.5	4.6	3.7	4.6
<i>Secundaria completa</i>	2.3	2.5	13.2	18.2	21	21.9
<i>Media superior</i>	1.9	3.7	14.8	17.1	18.6	19.3
<i>Superior</i>	0.5	1.2	6.5	9.4	12.4	15.9

Fuente: INEGI, Estadísticas con enfoque de género, tabulados especiales.

Anexo 2-Cuadro 4

México: distribución porcentual de la población derechohabiente, por lugar donde acude a servicio médico para cada institución de derechohabiencia y sexo (2010)												
Lugar donde acude a servicio médico	IMSS		ISSSTE		PEMEX		Seguro Popular		Seguro Privado		Otro	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Población derechohabiente	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Seguro Social (IMSS)	88.7	89.2	2.5	2.5	1	1	1.4	1.3	4.1	4	1.8	2
ISSSTE	0.4	0.5	86.3	87.2	0.3	0.5	0.1	0.1	0.9	1.1	0.5	0.5
Pemex, Defensa o Marina	0	0	0.1	0.2	93.5	93.1	0	0	0.1	0.1	0.1	0.1
Centro de Salud u Hospital de la SSA	1.8	1.8	1.9	1.8	2.1	2.2	90.7	91.6	2.8	3	14.3	14.5
IMSS oportunidades	0.7	0.8	0.1	0.1	0.1	0.1	1.9	1.9	0.5	0.5	2.7	2.9
Consultorio, clínica u hospital privado	7.4	7	8.1	7.6	2.5	2.6	4.8	4.4	89.6	89.4	43	42.4
Otro lugar	0.5	0.4	0.5	0.4	0.3	0.3	0.5	0.4	1.4	1.5	37	37

Fuente: INEGI, estadísticas, sociedad, Salud, discapacidad y seguridad social.

Anexo 2-Cuadro 5

México: distribución porcentual por tipo de afiliación a los servicios de salud (2013)						
	<i>Población afiliada</i>	<i>Trabajador o asegurado titular</i>	<i>Pensionado o jubilado</i>	<i>Beneficiario</i>	<i>Otro</i>	<i>Otro tipo No especificado</i>
Total	100	37.77	3.86	56.52	1.75	0.10
<i>IMSS</i>	43.70	37.12	6.52	52.27	3.93	0.16
<i>ISSSTE</i>	6.74	36.16	11.00	52.68	NA	0.16
<i>Seguro Popular</i>	44.95	38.84	NA	61.15	NA	0.01
<i>Otra institución pública</i>	3.68	33.05	7.26	58.45	0.88	0.36
<i>Institución privada</i>	0.93	47.07	NA	52.53	NA	0.40
Hombres	47.08	35.17	5.42	57.49	1.81	0.10
<i>IMSS</i>	45.22	48.65	9.35	37.95	3.93	0.13
<i>ISSSTE</i>	6.34	38.76	12.39	48.69	NA	0.16
<i>Seguro Popular</i>	43.67	19.51	NA	80.47	NA	0.02
<i>Otra institución pública</i>	3.76	41.77	10.87	45.82	0.90	0.64
<i>Institución privada</i>	1.01	61.80	NA	38.00	NA	0.19
Mujeres	52.92	40.09	2.46	55.65	1.70	0.10
<i>IMSS</i>	42.34	26.17	3.82	65.89	3.93	0.19
<i>ISSSTE</i>	7.10	34.09	9.90	55.84	NA	0.16
<i>Seguro Popular</i>	46.09	55.13	NA	44.86	NA	0.01
<i>Otra institución pública</i>	3.62	24.99	3.92	70.14	0.86	0.10
<i>Institución privada</i>	0.85	31.51	NA	67.88	NA	0.61

Anexo 2-Cuadro 6

México: promedios de las características sociodemográficas y económicas de los hogares y sus integrantes según tamaño de localidad (2012)			
	<i>TOTAL</i>	<i>DE 2 500 Y MÁS HABITANTES</i>	<i>DE MENOS DE 2 500 HABITANTES</i>
TOTAL DE HOGARES	31559379	24641294	6918085
TOTAL DE INTEGRANTES DEL HOGAR	117284429	90080338	27204091
TAMAÑO DEL HOGAR	3.7	3.7	3.9
EDAD DEL JEFE	48.6	48.3	49.8
INTEGRANTES DEL HOGAR MENORES DE 14 AÑOS	1.0	0.9	1.2
INTEGRANTES DEL HOGAR DE 14 A 64 AÑOS ¹	2.5	2.5	2.4
INTEGRANTES DEL HOGAR DE 65 Y MÁS AÑOS	0.3	0.3	0.3
INTEGRANTES DEL HOGAR DE 14 Y MÁS AÑOS ECONÓMICAMENTE ACTIVOS	1.8	1.8	1.8
INTEGRANTES DEL HOGAR DE 14 Y MÁS AÑOS NO ECONÓMICAMENTE ACTIVO	1.0	1.0	1.0
PERCEPTORES POR HOGAR	2.4	2.3	2.7
INTEGRANTES DEL HOGAR OCUPADOS	1.7	1.7	1.7

Fuente: INEGI (2012), ENIGH. Tabulados especiales.

Anexo 2-Cuadro 7

México: distribución del ingreso según deciles (1950-2012)										
Años	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
1950	2.43	3.17	3.18	4.29	4.93	5.96	7.04	9.63	13.89	45.48
1958	2.32	3.21	4.06	4.98	6.02	7.49	8.29	10.73	17.20	35.70
1963	1.69	1.97	3.42	3.42	5.14	6.08	7.85	12.38	16.45	41.60
1968	1.21	2.21	3.04	4.23	5.07	6.46	8.28	11.39	16.06	42.05
1970	1.42	2.34	3.49	4.54	5.46	8.24	8.24	10.44	16.61	39.21
1975	0.69	1.28	2.68	3.80	5.25	6.89	8.56	8.71	17.12	45.02
1977	1.08	2.21	3.23	4.42	5.73	7.15	9.11	11.98	17.09	37.99
1983	1.33	2.67	3.84	5.00	6.33	7.86	9.76	12.56	17.02	33.63
1984	1.72	3.11	4.21	5.32	6.40	7.86	9.72	12.16	16.73	32.77
1989	1.58	2.81	3.74	4.73	5.90	7.29	8.98	11.42	15.62	37.93
1992	1.59	2.80	3.76	4.76	5.80	7.19	8.98	11.40	16.03	37.70
1994	1.61	2.79	3.71	4.67	5.72	7.09	8.78	11.38	16.13	38.12
1996	1.79	3.01	3.95	4.91	5.98	7.34	8.97	11.46	15.94	36.65
1998	1.52	2.69	3.68	4.73	5.85	7.25	8.96	11.52	15.98	37.83
2000	1.52	2.64	3.60	4.59	5.70	7.08	8.84	11.24	16.09	38.70
2002	1.64	2.91	3.90	4.92	6.12	7.43	9.25	11.86	16.42	35.56
2004	1.58	2.89	3.91	4.91	5.97	7.29	9.09	11.62	16.16	36.57
2005	1.64	2.93	3.92	4.91	5.97	7.36	9.14	11.66	15.97	36.49
2006	2.27	3.63	4.25	5.35	6.29	7.42	9.37	11.71	15.57	34.15
2008	1.66	2.91	3.92	4.90	5.98	7.35	9.19	11.68	16.13	36.28
2010	1.77	3.11	4.15	5.23	6.38	7.73	9.48	12.00	16.27	33.88
2012	1.84	3.09	4.13	5.12	6.27	7.57	9.33	11.76	16.00	34.89

Fuente: INEGI, sistema para la consulta de estadísticas históricas de México.

Anexo 2-Cuadro 8

México: ingresos de los hogares por transferencias según origen y estrato de los hogares (2012)							
<i>Total y estrato</i>	Jubilaciones, pensiones e indemnizaciones	Becas del gobierno y de instituciones	Donativos en dinero de hogares e instituciones	Ingreso de otros países	Beneficios de programas gubernamentales	Transferencias en especie de otros hogares	Transferencias en especie de otras instituciones
Total	40.02	1.73	15.42	4.36	9.65	20.26	8.56
I	3.01	0.36	14.45	3.88	47.65	21.87	8.78
II	12.05	0.63	16.51	6.17	31.27	25.72	7.65
III	15.24	0.96	17.73	7.46	22.12	27.81	8.68
IV	20.42	1.12	17.02	5.16	21.30	25.27	9.70
V	18.70	1.56	16.05	8.18	16.20	28.07	11.23
VI	30.13	1.72	18.26	6.95	8.77	25.60	8.58
VII	33.98	2.12	14.54	7.45	6.60	23.10	12.20
VIII	38.13	3.30	17.79	3.67	5.61	22.17	9.34
IX	52.13	2.06	16.14	2.69	2.52	19.28	5.19
X	60.62	1.66	12.95	2.07	1.51	12.91	8.27

Fuente: INEGI (2012), ENIGH. Tabulados especiales.

Anexo 2-Cuadro 9

México: porcentaje de la población en pobreza por monto del ingreso (1992-2012)

	<i>Nacional</i>			<i>Urbano</i>			<i>Rural</i>		
<i>Años</i>	<i>Alimentaria</i>	<i>Capacidades</i>	<i>Patrimonio</i>	<i>Alimentaria</i>	<i>Capacidades</i>	<i>Patrimonio</i>	<i>Alimentaria</i>	<i>Capacidades</i>	<i>Patrimonio</i>
1992	21.4	29.7	53.1	13.0	20.1	44.3	34.0	44.1	66.5
1994	21.2	30.0	52.4	10.7	18.3	41.2	37.0	47.5	69.3
1996	37.4	46.9	69.0	27.0	36.8	61.5	53.5	62.6	80.7
1998	33.3	41.7	63.7	21.4	30.6	55.9	51.7	59.0	75.9
2000	24.1	31.8	53.6	12.5	20.2	43.7	42.4	49.9	69.2
2002	20.0	26.9	50.0	11.3	17.2	41.1	34.0	42.6	64.3
2004	17.4	24.7	47.2	11.0	17.8	41.1	28.0	36.2	57.4
2005	18.2	24.7	47.0	9.9	15.8	38.3	32.3	39.8	61.8
2006	14.0	20.9	42.9	7.6	13.8	35.8	24.4	32.6	54.6
2008	18.6	25.5	47.8	10.7	17.4	40.0	31.8	39.1	60.9
2010	18.8	26.6	51.1	12.5	19.9	45.3	29.2	37.8	60.7
2012	19.7	28.0	52.3	12.9	20.7	45.5	30.9	40.2	63.6

Fuente: CONEVAL (2015) evolución de las dimensiones de la pobreza 1990-2014

Anexo 2-Cuadro 10

México: porcentaje de la población con carencias sociales (1990-2010)								
	Rezago educativo				Carencia por acceso a los servicios de salud			
	1990	2000	2010	2015	1990	2000	2010	2015
Nacional	26.6	22.5	19.4	18.6		58.6	33.2	16.7
Baja California	18.8	16.2	14.1	14.8		42.5	27.3	16.5
Coahuila	20.1	15.2	12.9	12.1		28.9	21.1	13.2
Chihuahua	23.0	19.4	16.9	16.0		41.1	24.2	10.7
Nuevo León	17.1	13.6	11.8	10.6		32.0	18.9	10.7
Sonora	21.0	17.6	14.3	13.4		42.4	24.0	12.6
Tamaulipas	23.5	18.8	15.9	15.8		47.5	21.9	13.8
	Carencia por material de pisos				Carencia por material de muros			
	1990	2000	2010	2015	1990	2000	2010	2015
Nacional	20.8	14.9	5.8	3.8	7.4	4.2	2.1	1.5
Baja California	8.1	4.7	1.8	1.1	4.0	2.2	1.4	1.1
Coahuila	8.4	4.6	1.2	0.7	2.2	0.9	0.7	0.2
Chihuahua	9.6	7.0	3.0	1.8	1.9	0.5	0.4	0.3
Nuevo León	6.1	3.3	1.5	0.8	2.2	0.9	0.5	0.3
Sonora	18.1	13.3	5.0	2.6	8.6	5.4	2.2	1.6
Tamaulipas	13.8	9.1	3.1	1.5	7.7	4.0	1.5	0.9
	Carencia por material de techos				Carencia por hacinamiento			
	1990	2000	2010	2015	1990	2000	2010	2015
Nacional	12.4	6.7	2.7	1.6	28.7	20.0	11.8	9.7
Baja California	5.5	2.0	1.0	0.6	15.4	11.3	5.7	5.2
Coahuila	15.0	1.8	0.7	0.3	17.8	9.9	4.5	3.5
Chihuahua	13.5	2.6	0.8	0.5	18.8	13.1	6.9	5.5
Nuevo León	6.2	1.1	0.2	0.2	16.4	9.1	4.9	3.2
Sonora	20.1	10.0	3.1	1.8	19.0	12.9	8.5	6.7
Tamaulipas	12.5	5.0	1.2	0.7	25.3	16.4	8.7	6.4

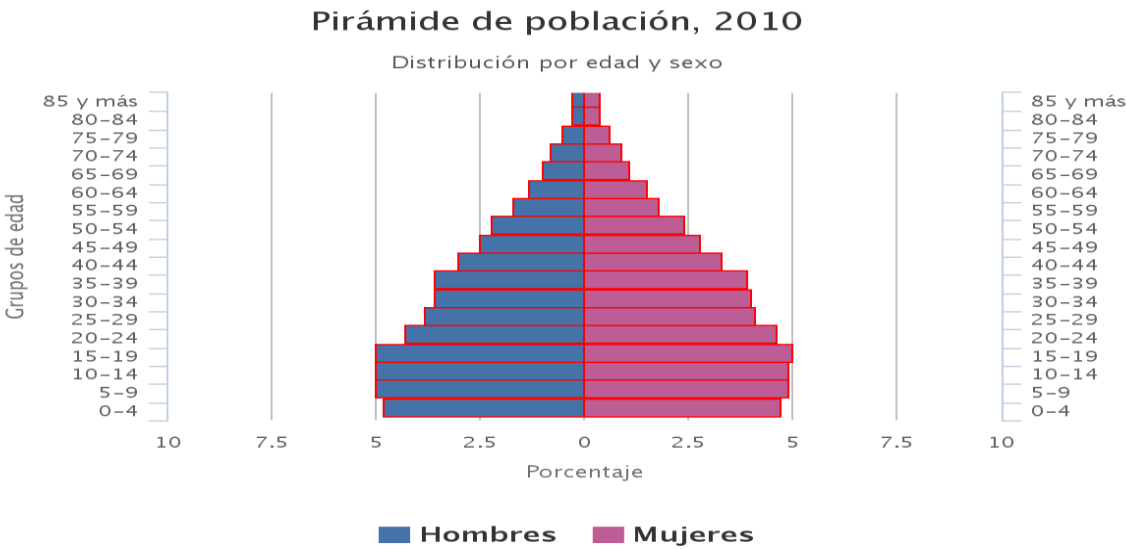
Continu cuadro 10

México: porcentaje de la población con carencias sociales (1990-2010)								
	Carencia por acceso al agua entubada				Carencia por servicio de drenaje			
	1990	2000	2010	2015	1990	2000	2010	2015
Nacional	24.2	15.8	11.6	5.4	40.3	26.9	12.0	7.9
Baja California	21.0	9.9	4.1	2.8	34.8	20.1	6.2	3.6
Coahuila	10.0	5.6	3.6	1.7	32.5	16.8	4.8	2.4
Chihuahua	13.8	7.6	5.1	2.4	34.7	16.1	7.4	4.8
Nuevo León	11.7	5.5	3.7	1.4	19.2	9.0	2.8	1.6
Sonora	10.1	7.5	5.6	2.5	35.8	22.3	9.6	7.3
Tamaulipas	21.4	9.0	5.5	2.5	42.9	27.1	11.7	8.2
	Carencia por servicio de electricidad							
	1990	2000	2010	2015				
Nacional	13.1	4.8	1.9	0.9				
Baja California	10.6	2.4	1.0	0.5				
Coahuila	5.3	1.4	0.7	0.3				
Chihuahua	13.4	6.3	3.9	1.8				
Nuevo León	3.6	1.0	0.3	0.1				
Sonora	9.3	3.3	1.8	1.1				
Tamaulipas	16.0	5.0	2.4	0.7				

Fuente: CONEVAL (2015) evolución de las dimensiones de la pobreza 1990-2014

GRÁFICOS

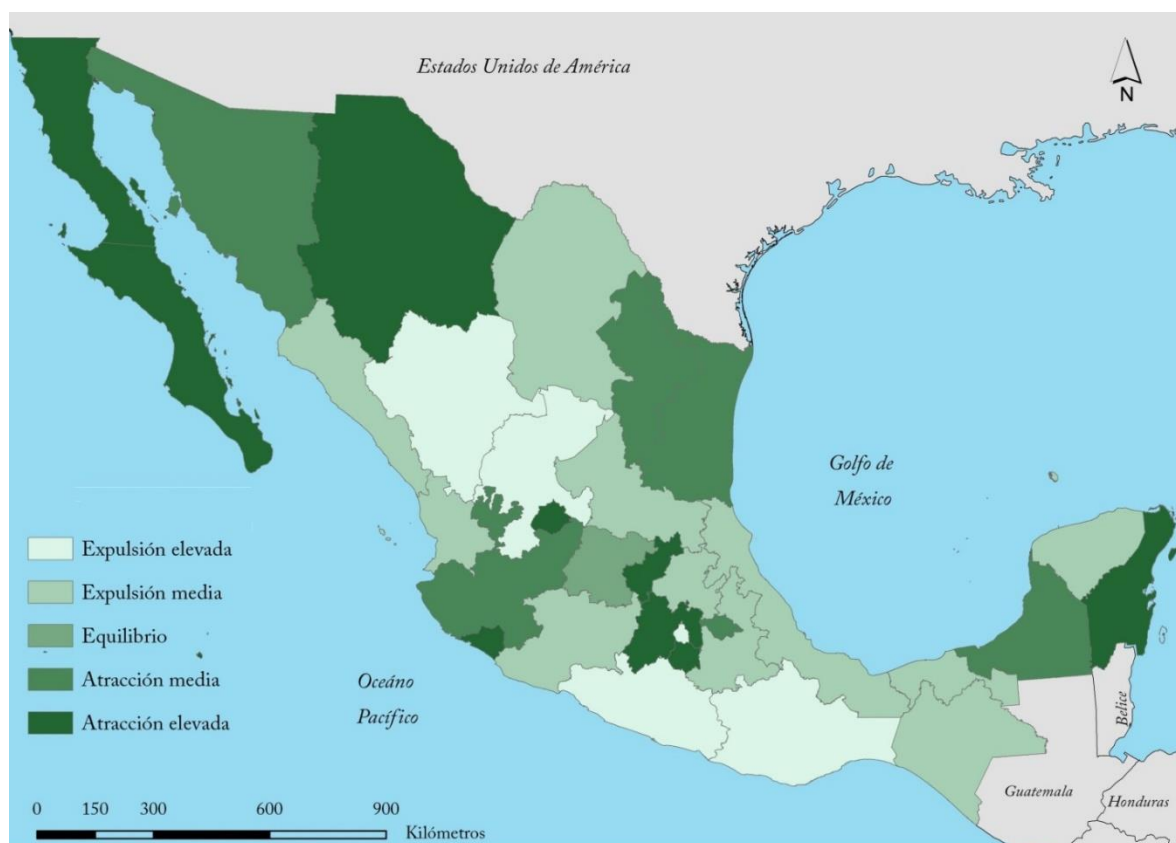
Anexo 2-Gráfico 1



Fuente: INEGI, Censo de Población y Vivienda 2010

Anexo 2-Mapa 1

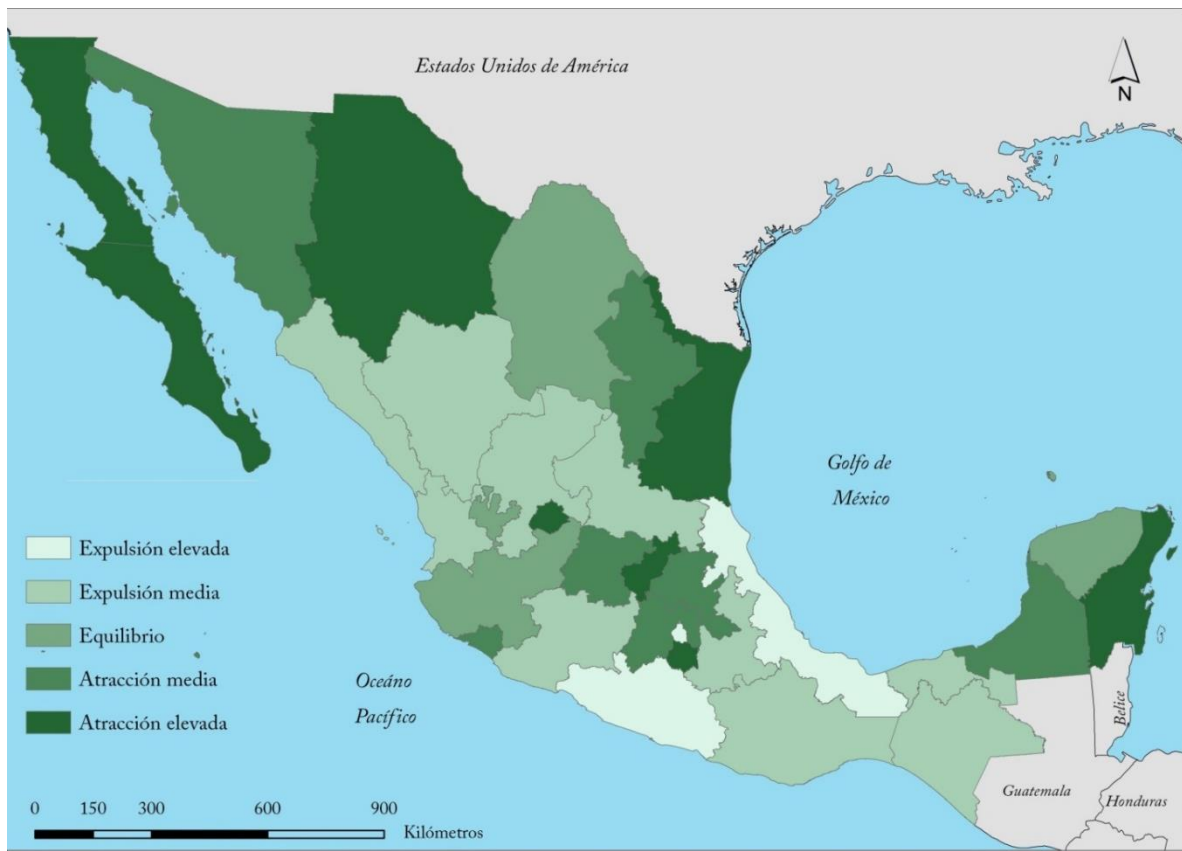
México: categoría migratoria por entidad federativa (1985-1990)



Fuente: CONAPO, Indicadores de migración interna.

Anexo 2-Mapa 2

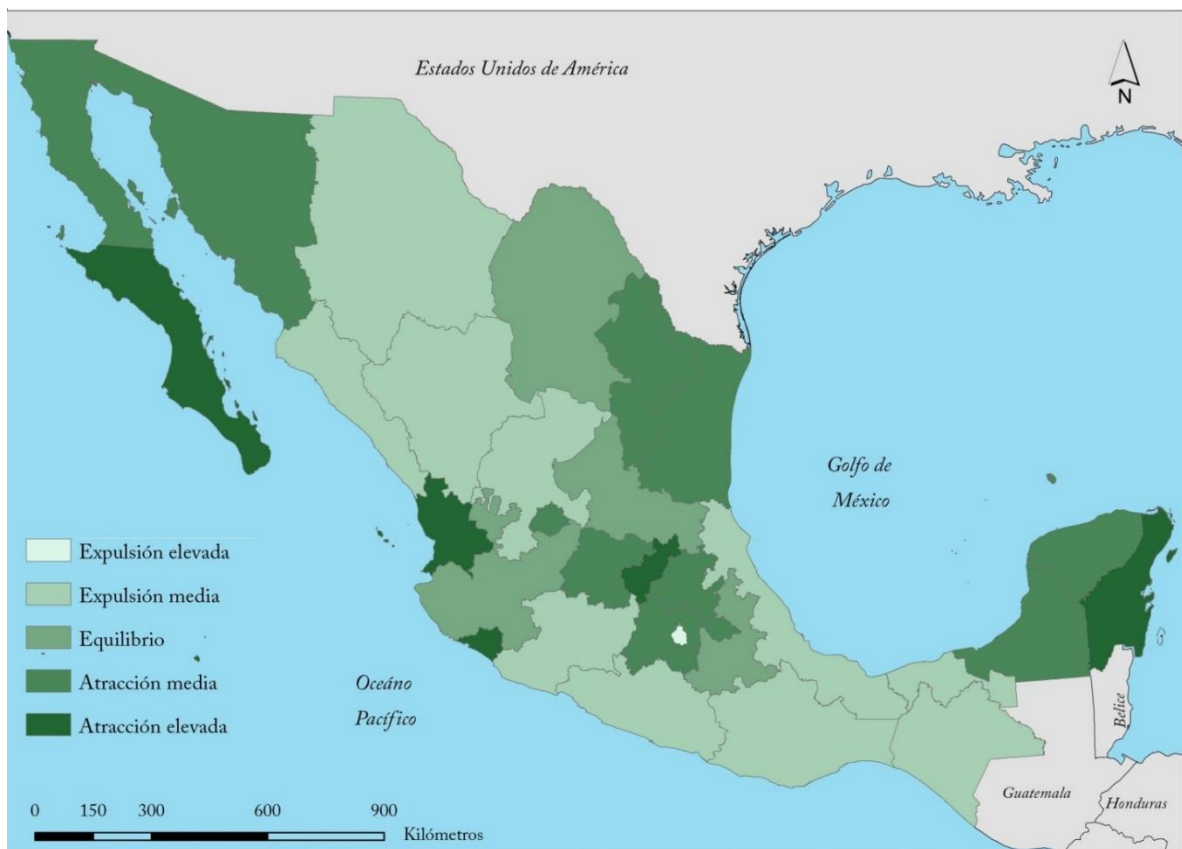
México: categoría migratoria por entidad federativa (1995-2000)



Fuente: CONAPO, Indicadores de migración interna.

Anexo 2-Mapa 3

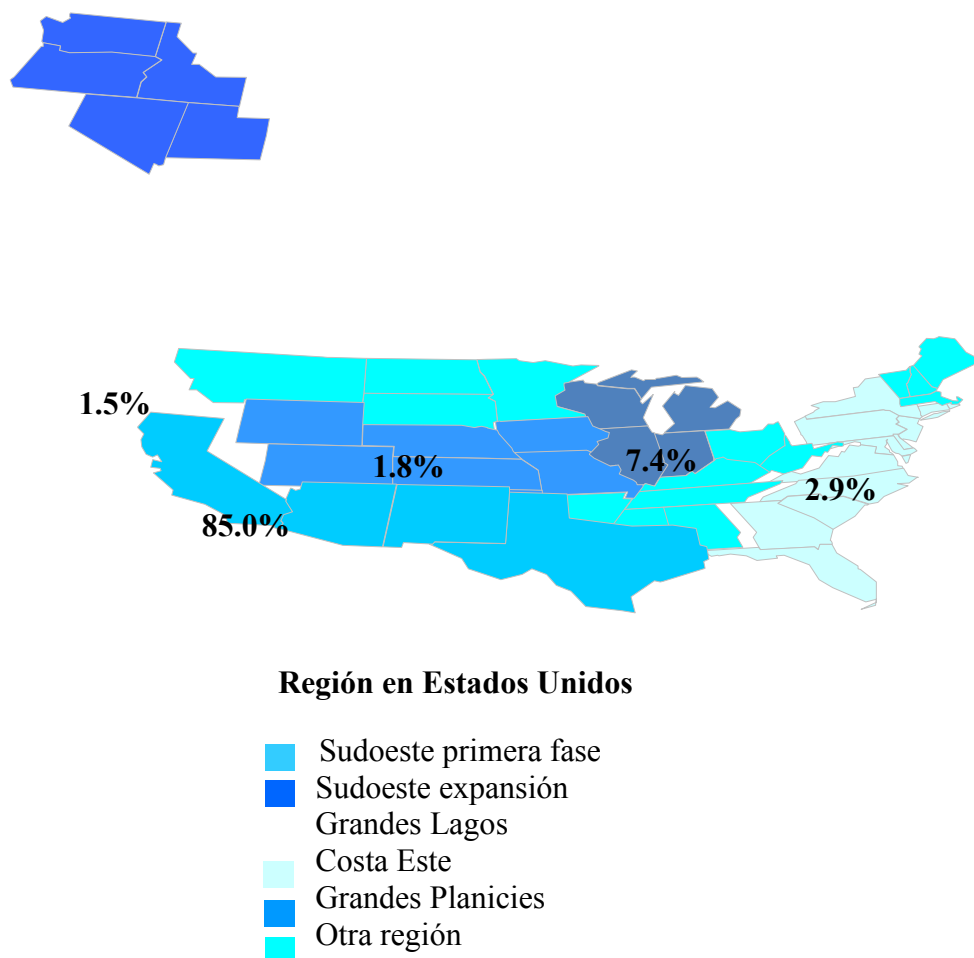
México: categoría migratoria por entidad federativa (2005-2010)



Fuente: CONAPO, Indicadores de migración interna.

Anexo 2-Mapa 4

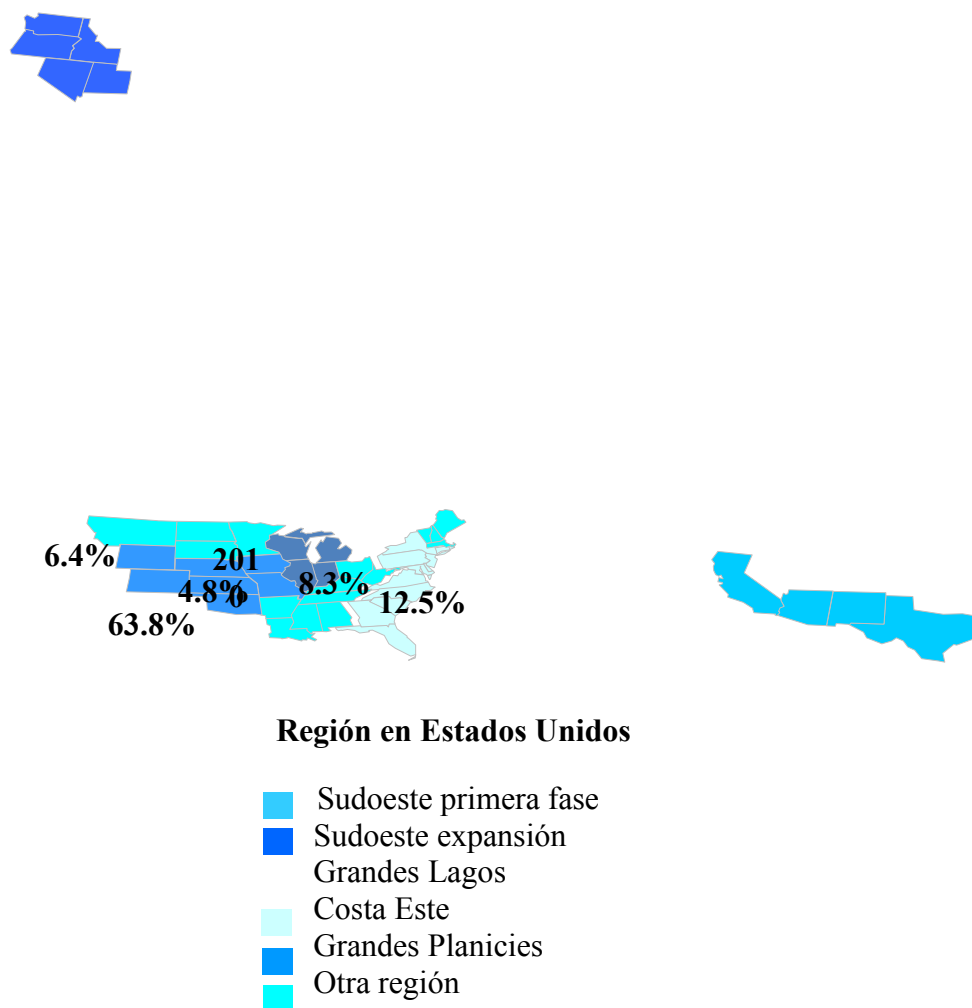
EUA: población nacida en México por región de residencia (1970)



Fuente: CONAPO, Indicadores de migración internacional.

Anexo 2-Mapa 5

EUA: población nacida en México por región de residencia (2010)



Fuente: CONAPO, Indicadores de migración internacional.